5'92 ЭКО

ISSN 0131-7652

5 (215) 1992



ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА, ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

Учредитель: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН

0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1992. N 5. 1-160.

Номер готовили: Т. Р. Болдырева (ответственный секретарь), Т. М. Бойко, Е. А. Бекетов, Л. А. Беркович, Г. М. Жвакина, Т. С. Иванова, Н. Н. Орлова, В. Г. Рубенчик, Г. М. Чеверда, Л. А. Щербакова. Художественный редактор И. В. Сокол. Художники: М. А. Лобырев, Н. В. Олешко. Зав. редакцией З. Г. Баглай. Корректор Н. В. Молина.

Обложка М. А. Лобырева.



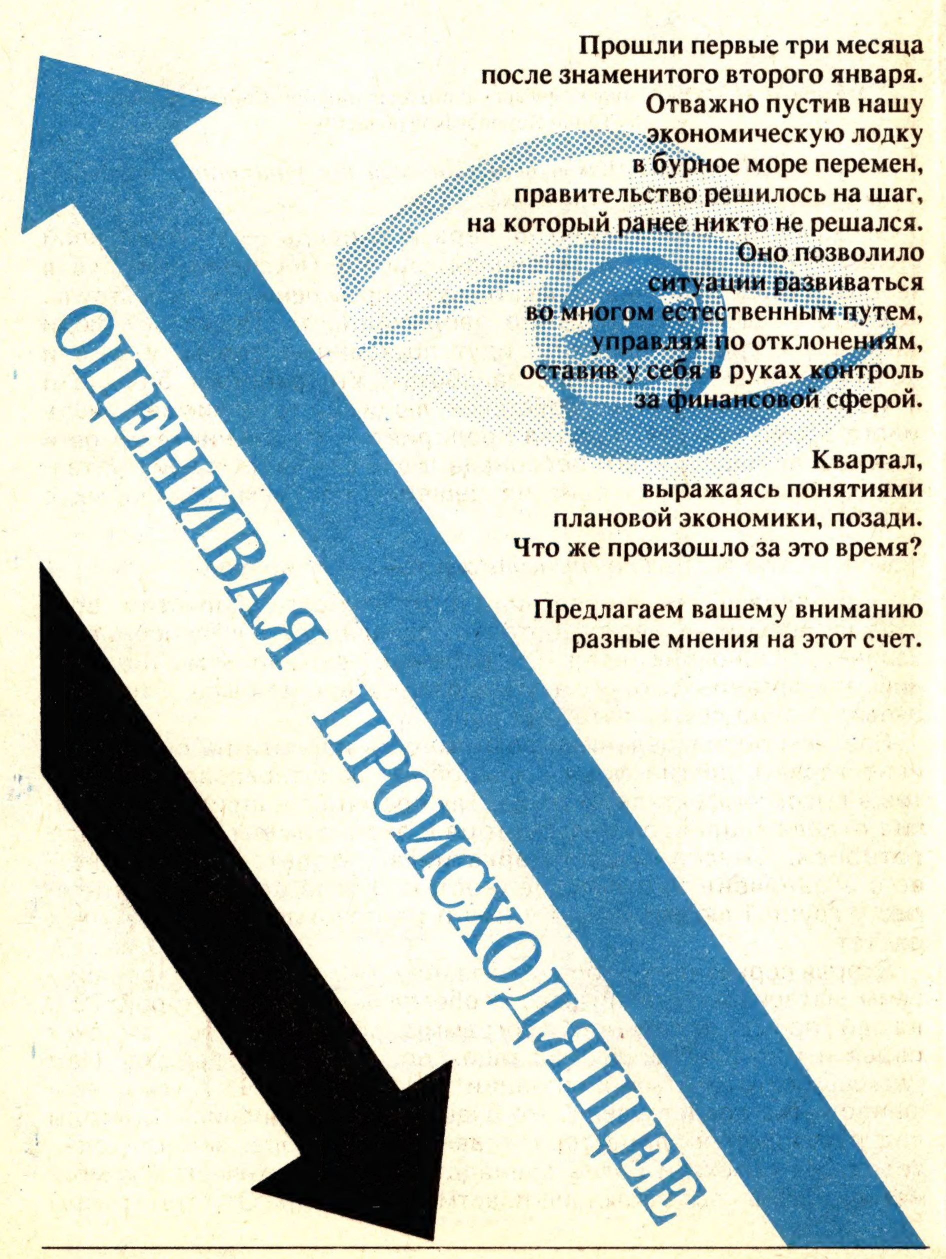
Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17. Тел.: (8-383-2) 35-67-83; тел. в Москве: (8-095) 125-72-51; корпункт в Магадане: (8-413-22) 2-69-38.

Ордена Трудового Красного Знамени издательство ,,Наука", Сибирское отделение.
630099 Новосибирск, Советская, 18.
4-я типография издательства ,,Наука". 630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Подписано к печати 17.04.92. Формат 60х90/16. Бумага типографская. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,0. Усл. кр.-отт. 13,75. Уч. изд. л. 10,9. Тираж 65541. Заказ 172.

Издатель: СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ИЗДАТЕЛЬСТВА «НАУКА», НОВОСИБИРСК

ОЦЕНИВАЯ ПРОИСХОДЯЩЕЕ



Прошли первые три месяца
после знаменитого второго января.
Отважно пустив нашу
экономическую лодку
в бурное море перемен,
правительство решилось на шаг,
на который ранее никто не решался.
Оно позволило
ситуации развиваться
во многом естественным путем,
управляя по отклонениям,
оставив у себя в руках контроль
за финансовой сферой.

Квартал,
выражаясь понятиями
плановой экономики, позади.
Что же произошло за это время?

Предлагаем вашему вниманию
разные мнения на этот счет.

ПРАВИТЕЛЬСТВО ДОЛЖНО ДАТЬ НАМ ПЕРЕДЫШКУ

Мнение П. П. ГАУСА, директора арендного предприятия «Сибтензоприбор» (г. Топки Кемеровской области)

— Петр Петрович, как чувствует себя предприятие в изменившихся после нового года условиях?

— Довольно напряженно. В первую очередь — в финансовой области, хотя 1991 г. мы закончили хорошо. Обесценивание рубля заставляет нас постоянно искать пути повышения оплаты труда. Все это вызывает социальную напряженность. Поскольку люди тяготеют к уравнительности, идут постоянные споры, у кого и почему больше или меньше заработок, кто работает больше и лучше, и т. д. Обычные советские люди... Это отнимает очень много времени у руководства предприятия, начальников цехов и отделов, вообще у всего персонала. Большая часть наших интеллектуальных усилий уходит на решение проблем, связанных с заработком.

— А за счет чего вы поднимаете заработную плату?

— Во-первых, мы упорядочили рабочие места. Допустим, бригада из восьми человек работала с прохладцей. Осталось шесть человек... Станочник терял 15% рабочего времени — мы постарались так организовать его труд, чтобы потерь не было. Это вещи очевидные, но других путей тут нет.

Создаем подразделениям возможность перейти на субаренду, использовать другие формы, способные заинтересовать коллектив в высокоэффективном труде. Так поступил, например, коллектив отдела главного конструктора с экспериментальной лабораторией. Вместо отдела маркетинга создается товарищество с ограниченной ответственностью. Когда появляется интерес у группы людей, тогда у них и работа кипит, и заработок растет.

Вторая серьезная проблема связана с ликвидацией старой системы материально-технического обеспечения, при которой 70% нашей производственной программы обеспечивалось за счет сырья и материалов, поступающих по нарядам и фондам. Нам удалось подготовиться к ситуации: в середине 1991 г. мы совершенно четко представляли, что будет, — и не ошиблись. Бригады под руководством директора, главного инженера, заместителей директора объехали более двенадцати металлургических комбинатов, заводы, выпускающие пластмассу, кабель. Эти три группы

комплектующих — металл, пластмассы, кабель — были наиболее дефицитными. Везде предлагали сотрудничество.

Так, наш завод производит тензометрические изделия, на их базе мы создали производство электронных весов и дозирующих устройств. Номенклатура выпускаемых изделий довольно широка — автомобильные двухплатформенные 40-тонные весы, платформенные от 100 кг до 3 т для разных сред и разного назначения (большим спросом пользуются, например, весы для взвешивания скота). Металлурги покупают у нас довольно много датчиков, поэтому они заинтересованы в сотрудничестве с нами. Такие же связи были установлены с производителями пластмасс и кабеля.

Активизировались коммерческие подразделения, которые в последние два года значительно расширились. Наши коммерсанты получили возможность проводить посреднические операции — привезли 100 т металла, 80 — заводу, 20 — в свободную продажу; 6% выручки получают в виде дополнительного заработка. Появляется интерес продать подороже. Поскольку каждой партией сырья занимается, как правило, один человек, заработок может быть значительным.

Это создало предпосылки для устойчивой работы. Мы боялись за январь, за начало года. Но завод не стоял из-за отсутствия сырья или материалов ни дня, хотя на отдельных участках сбои были.

— Итак, все довольно хорошо?

— Нет, наоборот, очень плохо: у предприятий по сути дела изымают оборотные средства. Остановлюсь на этом подробнее.

Допустим, построен завод, который стоит 50 млн руб. (это основные фонды). Предприятие наделяется оборотными средствами в размере, допустим, 30 млн, если говорить о нашем примере. На них, чтобы «запустить» завод, надо купить материалы, подготовить оснастку, оплатить незавершенное производство, пока не заполнены все позиции производственного потока — до выхода продукции, ее продажи и получения денег. А это довольно продолжительный по времени цикл.

Лет шесть назад оборотные средства завода составляли 3,5 млн руб. Мы каждый год увеличивали их на миллион-два и довели до 14 млн руб. В 1991 г. этого было достаточно. Но в 1992 г. нам нужны гораздо большие деньги.

Посчитаем: 14 млн руб. (объем оборотных средств в 1991 г.) делим на 51 (объем выпущенной продукции) и умножаем на 240 (это ожидаемый объем продукции в 1992 г.). Получается, что оборотные средства должны составлять 67 млн. А 50 млн у нас забрало государство. Ограбили! Караул... Кто закроет эту дыру? Может, руководители правительства не поняли до конца глубину катастрофы, спрятанной за словами: произошло изъятие оборотных средств у предприятий?!

Итак, где взять недостающие средства? Оборотные средства увеличиваются только за счет чистой прибыли, а ее в 1992 г. ожидается миллионов пятнадцать. Мы пока не акционерное общество, а арендное предприятие. Выпустить дополнительные акции не можем. Облигации не будут иметь успеха, поскольку у наших людей нет свободных денег, они живут от получки до получки. Средняя зарплата в феврале составила по заводу более 1,5 тыс. руб., в марте — около 2 тыс. Горько видеть, как перед зарплатой здоровый мужчина вынужден брать в столовой только гарнир и хлеб. Проблема обострилась не только для нас, все остались без оборотных средств.

Предприятия работают тяжело. Дивиденды невысокие, оборачиваемость денег низкая. **Как следствие — потеря платежеспособности.** Нам не оплатили счета на 16 млн руб., а мы должны 13 млн. Если посчитать, сколько продукции произведено в январе, то эта сумма соответствует полуторамесячной задолженности. А мы не способны платить за приобретенные материалы. Это вызывает трения: у поставщиков тоже нет денег. Создался такой мертвый узел, который очень тревожит. У меня сейчас единственная задача: не оказаться худшим в финансовом отношении, не быть первым банкротом.

Правительству что-то надо делать! Состояние предприятий, близкое к инфарктному, усугубляется жесткой и многоплановой налоговой системой, очень высоким налогом на добавленную стоимость. Плата за краткосрочные кредиты — 25%.

— Уже поднимается и до 50%...

— ... и то их трудно получить. У банков исчезают кредитные ресурсы. Для факторинговых кредитов они совершенно отсутствуют.

Без правительственного вмешательства в этот процесс промышленность не сможет функционировать; не смогут даже прибыльные, крепкие заводы в машиностроении. Резервы предприятий, их собственные возможности исчерпаны. Начинается путь в никуда, в финансовый тупик.

Надо приступать к индексации оборотных средств. Она должна соответствовать темпам инфляции. Можно обмануть население, пообещав увеличение цен в 3—4 раза, хотя по магазинам видно, что цены выросли в 10—15 раз, а экономику не обманешь.

Если бы была проведена индексация и не было бы такой жесткой кредитной политики, то налоги среднему предприятию можно было бы вытерпеть, даже 28-процентный налог на добавленную стоимость. Но 50 млн руб. для нашего небольшого завода, где прибыли около 15 млн, где работает 2200 человек, — это очень большая сумма. А цены будут и дальше повышаться. 50 млн могут превратиться в 90. Финансовый развал...

Почему же об этом нигде не пишут? Ни одного конструктивного предложения на этот счет...

— А ваше, значит, состоит в том...

— ... **чтобы немедленно ввести индексацию оборотных средств.**

— Фонд оплаты труда не имеет прямого отношения к оборотным средствам. Но это тоже область финансов. Какую связь между ними вы видите?

— Балансовая прибыль предприятия определяется таким образом: из прибыли от реализации вычитаются затраты на производство. Предприятие может прекрасно работать, иметь высокую рентабельность производства, но получить назад эти деньги оно сегодня не может. Прибыль же — это конкретные деньги, которые должны поступать на его счет в банке... Но сегодня ничего не поступает на наш счет. Все стали неплатежеспособными. В январе 1992 г. у нас была довольно высокая рентабельность, но после реализации продукции мы получили только 60% средств. Они не возвращаются... Вроде у нас и есть деньги — но не в нашем кармане.

Нам надо произвести товар — продать — получить деньги — оплатить людям их труд — купить новый материал — произвести товар — продать... Но этот процесс нарушен. Затор! Поэтому и производство сокращается, сложности с заработком.

— Петрушка с оборотными средствами — это итог усилий в основном последнего правительства или нарастающий процесс?

— Резко трудности обозначились в январе 1992 г. Прошлое апрельское повышение цен крепкие предприятия «проглотили», в том числе и мы. Конечно, напряженность с оборотными средствами возросла, но мы следили за ситуацией. Вовремя направляли на эти цели ресурсы... Но прыжок цен в январе был настолько велик, что оказался нам не под силу.

— А где взять деньги на индексацию, если их не печатать с удесятеренной скоростью?

— В первую очередь надо сократить непомерные государственные расходы. Мы сами своими руками губим предприятия, не давая им шанса. Появится армия безработных... Это же снежный ком. Налоги платить эти предприятия государству в казну не будут... Все, круг замкнулся.

Для меня ясно как дважды два: уставной фонд предприятия нужно уважать. Оборотные средства — это не мелочь, которой можно пренебречь.

— А может, так было задумано: все забрать, а потом помаленьку отдавать?

— Да, так, видимо, и было задумано. Хотя мне трудно судить, с нами не обсуждали и нам не докладывали о планах правительства. Но думаю, что это намеренная политика, чтобы быстро «скрутить» рубль, быстро взять ситуацию в руки. Но вот все стали неплатежеспособными. А как выйти из положения? Время «отдавать», как вы говорите, настало, но обещанное в апреле послабление опять отодвигается.

— В результате этой атаки на рубль что-то изменилось к лучшему? Правительство в качестве своего достижения называет некоторую стабилизацию курса рубля...

— Конечно, с материалами и комплектующими стало попроще. Можно теперь заключить с предприятием-поставщиком обычный договор, не бартерную сделку. Но опять же денег нет.

— Года два назад, может, и три, ушлые и дошлые мужички на заводах и фабриках начали скупать большими партиями материальные ценности, металл, лес и пиломатериалы: мол, без обмена на дефицитные материалы нельзя получить сырье и комплектующие на выпуск своей продукции. Да, бартер был и есть пока. Но потом стало ясно, что покупать все, что можно, разумно и «про черный день», и в расчете на повышение цен. Многие простые граждане ждут, когда все это начнут наконец-то продавать.

— Уже начали. Мы, например, продали кое-что, другие заводы тоже, насколько я знаю.

— Взвинтить цены легко, а вот снизить невероятно трудно. Все-таки возможно ли, что в процессе этой распродажи цены понизятся?

— Я думаю, что вполне возможно. Темп роста цен замедляется. На планерках я уже ругаю снабженцев за то, что они завозят лишнее, делают запасы. Денег-то нет... Начинается массовая распродажа того, что не нужно в ближайшее время, что куплено впрок, на всякий случай, для бартерных операций. Но продать становится труднее и труднее. Еще один момент: сегодня все требуют оплаты вперед. И мы тоже требуем предоплату. Но большая часть продукции может так и осесть на складах завода, поскольку покупателям ее не на что покупать.

— А через биржи вы торгуете? Видимо, недалеко то время, когда биржи начнут лопаться как мыльные пузыри, каковыми многие из них и были по сути дела. Останутся отдельные монстры, которые глубоко пустили корни в наших экономических структурах.

— Биржи на наше предприятие влияния не оказывают. На биржах представлены случайные товары, их мало, ассортимент беден. Один какой-то швеллер вдруг продается... А нам нужны десятки, большая гамма сырья и комплектующих. Есть у нас брокеры. Но то время, когда на биржах быстро и с минимальными затратами делали деньги, в том числе и для некоторых предприя-

тий, прошло. А торговать крупными партиями через посредников, да еще таких, как эти, нам невыгодно. Пользоваться прямыми связями и проще, и легче.

Предприятия никогда не прекращали торговать. Знаете, мы вообще многое можем, умеем. Если нас финансово не задавить, не поставить себе такую цель, мы с ситуацией справимся. Я имею в виду средние по размеру предприятия, выпускающие неплохую продукцию. Мы справимся! Вот пример: готовиться к этим последним месяцам мы начали несколько лет назад. Интуиция подсказала, как пойдут процессы в экономике.

— Звериное чутье, как выжить, как избежать капкана...

— Да, если хотите. Но и в нашем щите удар, нанесенный второго января, пробил дыру. Важно, чтобы она не расползлась дальше. Для этого государство должно восстановить нам оборотные средства. Я уж говорил, что такие большие финансовые потери предприятия не могут восполнить за счет прибыли.

— Петр Петрович, идея свободных цен не вызывала особого раздражения в обществе. Что же случилось?

— Направление реформ, на мой взгляд, правильное. Но, управляя финансами и экономикой страны, нельзя допускать таких провалов, какой случился с оборотными средствами. Конечно, в последнее время проявились и положительные тенденции. Предприятиям разрешены все формы коммерческой деятельности, предоставлена высокая степень самостоятельности в финансово-экономической сфере. Медленно, но идет приватизация. Мы успели перейти на аренду с выкупом в 1991 г. Сейчас хотим выкупить фонды, создать акционерное предприятие закрытого типа. Это очень трудно. Люди боятся, что их обманут. Причем положение усугубляется и средствами массовой информации: зачастую материалы печати, радио и телевидения подготавливают отрицательное отношение к приватизации. А в жизни между тем есть добрые начинания, дела.

— Конечно, главное сейчас — найти выход из сложившейся ситуации. Мы же не нация самоубийц, в конце концов...

— Идет нужный в общем-то процесс. Мы уходим от системы так называемого социалистического хозяйствования. Но необходимо ответственнее относиться к вопросам приватизации, налоговой политики. Надо принять закон о банкротстве, чтобы предприятия знали, где предел.

Очень чутко следить за кредитной системой, быстрее решить вопрос по оборотным средствам...

— Насколько я поняла, вы считаете, что пришла пора некоторой либерализации действий правительства. Этап закручивания гаек, вы думаете, миновал?

— Да. Для начала надо завезти в Россию, в том числе в глубинку, в Сибирь, продукты. Не гуманитарную помощь, а продукты в магазины. Несколько лет назад надо было закупать технологию. А теперь прежде всего продукты. Можно делать это параллельно, но заниматься сегодня только завтрашним днем мы не можем: чем дальше идем этим путем, тем все меньше вопросы завтрашние интересуют людей и влияют на обстановку. Мы обязаны думать и о том, и о другом. Но приоритет отдавать насущным проблемам.

— Видимо, в такие переходные моменты важен мониторинг. Как идут процессы? Замедлять или ускорять их? До какого предела можно идти? Когда менять курс?

— Да. Но он либо отсутствует, правительство этим не занимается, либо недостаточен. Идти вперед, конечно, нужно. Если уж мы в этих условиях выкарабкаемся — будем жить долго и счастливо...

— Сейчас некоторые экономисты говорят о том, что если приватизация не пойдет по пути создания народных предприятий, будет социальный взрыв. Ваше мнение на этот счет.

— Опыт Югославии показал несостоятельность народных предприятий. Зачем повторять чужие ошибки? Конечно, в нашем трудовом коллективе, видимо, и в других, есть опасения, что предприятие купит кто-то посторонний и работники могут остаться без рабочего места, без куска хлеба. Коллектив хочет иметь контрольный пакет акций, чтобы исключить произвол по отношению к нему: полную переориентацию, использование производственных помещений под склады, сдачу их в аренду и т. д. Естественно желание обеспечить себе стабильную занятость. Но это не значит, что коллективам надо просто отдать предприятие. Льготы им при приватизации предусмотрены в принятых законах. Законы вообще довольно хорошие, на мой взгляд. Другое дело, что многие руководители предприятий прозевали момент, еще даже не перешли на аренду. Особенно в ВПК таких много. Наше предприятие тоже из оборонного комплекса, но основной этап конверсии прошел около пяти лет назад. Мы всегда имели дело с высокоточной механикой. В те еще времена перевооружились технически. Поэтому довольно легко можем поставить на производство широкий набор изделий. Способны за полгода приступить к выпуску нового изделия. Это нас спасает.

Работая над спецпродукцией, мы чувствовали: именно в ориентации завода только на ее выпуск — наша основная слабость. Как только стало возможно, сразу сняли большие объемы спецпродукции и поставили цель — создать гибкое, быстро переналаживаемое производство. Сегодня мы можем делать все. У нас свое литейное производство, электроника, пластмассовое производст-

во — т. е. практически все виды технологий. Мы могли бы легко освоить производство видео- и аудиомагнитофонов, телефонных аппаратов. Есть производственные мощности для этого. Мешают неконвертируемость рубля и требование валютной окупаемости. Резкие скачки в соотношении рубля и доллара не позволяют что-то подсчитать, определиться, с каким соотношением и по какой цене можно освоить выпуск продукции. А ресурсов типа угля или нефти, чтобы мы могли продать их, купить комплектующие, собрать изделие — и опять продать, уже на внутреннем рынке, у нас нет.

И наше предприятие придерживается принципа: диверсифицировать производство, выпускать разнообразную продукцию. Это тензометрия — изготовление датчиков. Производство весов. Автоматика для управления рабочими органами дорожных машин-скрейперов, бетоноукладчиков. Автоматические пневмораспределители. Велик объем товаров народного потребления — детские велосипеды, напольные весы. Наш конек — мелкосерийность. В производстве одновременно находятся более 100 изделий. Коснулась конверсия, предположим, одного-двух изделий, какие-то объемы мы потеряли. Но это не смертельно.

— Но существует мнение, что наиболее эффективно освоение производства изделий одного технологического направления...

— Нам почти все равно, что делать, — мебель или весы. При широком спектре выпускаемых изделий предприятие менее уязвимо в рыночной экономике. Мы это ощутили на своем опыте. На 4—5 изделий из-за роста цен исчез спрос. Но и мы не можем работать в ущерб себе, поэтому действуем в оставшихся направлениях, ставим на производство новые изделия.

— В последние годы редкое предприятие может идти на крупномасштабное техническое перевооружение, особенно на приобретение дорогих станков — с ЧПУ, обрабатывающих центров и т. д. Отсюда беды того же Ивановского станкостроительного объединения. Вы не боитесь, что ваша электроника начнет «сыпаться», а у вас денег не будет заменить ее?

— Мы успели обновить практически все оборудование, которое хотели, в прошлой пятилетке. Купили лучшие отечественные станки и линии. Перевооружились принципиально. Тогда оборудование не было чрезмерно дорогим — от 50 до 100 тыс. руб., что, конечно, по тем временам тоже не дешево. Но мы все свои возможности использовали для перевооружения.

— Я вижу, вы даже заводоуправление приличное не успели возвести.

— Да. Оно стоит у нас тысяч 100. По сути дела, это часть производственного помещения, с кошмарной, неудобной лестницей, ведущей с улицы на второй этаж. Но все деньги пришлось напра-

вить на приобретение оборудования. Сочли, что так будет лучше для производства. У нас много таких прорех: некрасивый забор, о чем нам все в городе говорят, например. Но на все денег не хватало, пришлось выбирать: производство или заводоуправление. А разве можно на этот вопрос ответить иначе, чем мы?

В этом году мы «легли на дно», разработали программу выживания предприятия, приняли ее на конференции трудового коллектива. Она предусматривает, естественно, снижение расходов из прибыли с тем, чтобы направить ее на компенсацию изъятых оборотных средств. Заморозили все строительство, кроме свинарника, свели к нулю приобретение оборудования, остановили разработки перспективных научно-технических тем. Начали продавать неиспользуемое оборудование, лишний автотранспорт. Резко снизили закупки инвентаря, вообще любые закупки. Максимально поощряем создание всевозможных производственных структур, работающих на отходах производства, использование оборудования не только в третью смену, но и в выходные дни. Позволили торгово-посредническую деятельность службам материально-технического снабжения. Думаем о том, как повысить людям зарплату, сделать ее хотя бы выше уровня нищеты. Главная же наша задача — не обанкротиться.

При всем при этом мы не сократили количество рабочих мест, упорядочив некоторые из них. Людей на завод не принимаем, но за счет освоения новой продукции создаем новые рабочие места. Может быть, даже немного в ущерб экономике.

— А народ понимает, принимает ваши усилия?

— В целом, думаю, да. Но мы постоянно чувствуем, как нарастает социальная напряженность. Локальные очаги конфликтов вспыхивают постоянно. Хотя у нас не было ни одной забастовки. Понимание ситуации и вера в то, что нам удастся выкарабкаться, в целом у заводчан есть. Мы все большие патриоты своего завода. Конечно, важно и то, что в нашем небольшом городке всего три крупных предприятия и нет свободных рабочих мест. При населении 35 тыс. человек зарегистрировано 66 безработных.

— Как вы думаете, долго еще удастся гасить напряжение в обществе?

— Правительство должно дать нам передышку, некоторое облегчение. Мы уже почти на пределе. Всеми этими драконовскими мерами — налогами, изъятием денег у предприятий — правительство все-таки добилось того, чего хотело. Оно более жестко контролирует денежную массу. Но важно, видимо, не перегнуть палку, вовремя остановиться. Не меняя курса на радикальные реформы, тем не менее нужно быть более гибким при проведении жестких мер.

Беседу вела Л. ЩЕРБАКОВА

ГДЕ «ЗАБЛУДИЛАСЬ» ПРИВАТИЗАЦИЯ?

**Мнение А. Х. БЕЦА,
генерального директора акционерного общества «Станкосиб»,
Новосибирск**

— Андрей Христианович, одна из болевых точек сегодня — раздел собственности, приватизация. Вы через это прошли. А что происходит с другими, на ваш взгляд?

— **Сегодня приватизировать предприятия не желают ни директора, ни трудовой коллектив, ни наши вновь испеченные капиталисты.** Директора, воспитанные в совершенно иной системе, не понимают необходимости приватизации. Они знают, как хорошо, когда с министром хорошие отношения: ведь он определяет во многом, хороший или плохой ты директор. А когда директору говорят, что не только вышестоящее начальство, но и каждый акционер может оценивать его действия, это кажется ему диким. Директор понимает, что если станет собственником, у него появится лишь новая головная боль.

Наши новоявленные бизнесмены никогда не занимались промышленным производством. На волне спекуляции, используя связи, нажили капитал, и сейчас не знают, что с ним делать. У меня есть хороший товарищ, который заработал несколько миллионов, а теперь просит меня помочь вложить их в производство.

Можно посадить в каждую область еще по одному представителю президента, расширить штат Комитета по госимуществу, но от этого ничего не изменится. В бывшем Минстанкопроме около 450 предприятий. В 1990 г. приватизировано три из них. В 1991 г. — еще два. И все... Выход только один — научить людей работать в условиях рынка.

У представителей трудового коллектива свои представления. Каждому хочется получать дивиденды. Что ж, нет вопросов.

— Платите деньги — получите дивиденды, — говорю я рабочему.

— А где ж я деньги возьму? — отвечает он мне.

— В банке.

— А если прогорим, деньги пропадут... Нет, я лучше не буду!..

Есть у нас на заводе токарь. Работает — залюбуешься. Замечательный мастер, честный, работяга. Предложил ему поставить станок на даче, открыть счет, чтобы он перешел на хозрасчетные отношения с заводом. Сам себе хозяин — работай, сколько хочешь, когда хочешь и на кого хочешь. Заказ от завода будет стабильный, не надо каждый день ходить на работу. Отказался! Спрашиваю, почему? Отвечает: станок мне отремонтируют завод-

ские службы, инструментами обеспечат. Зачем мне от этого отказываться? Вот нормальная психология советского человека!

— Общество, представители которого так думают, называют традиционным. На Западе переход от традиционного к обществу с капиталистическим менталитетом произошел в XVI—XVII вв. А мы застряли. Живя по Марксу, думали, что буржуазная революция — это первоначальное накопление капитала. Но прежде всего — это переворот в мозгах, в мироощущении. Люди должны захотеть зарабатывать и делать все, чтобы заработать. Может быть, принявшись за работу, которая не очень нравится.

Предположим, к вам пришел современный капиталист и предложил продать ему акции на несколько миллионов. Что вы сделали бы?

— Продал бы. Но по тому курсу, по которому сегодня это выгодно.

— Ваши действия значительно отличаются сегодня от того, как поступил бы в вашей ситуации человек, купивший ваш завод, например?

— Я мог бы сейчас выбрать для себя другой путь, уйдя в одно из своих частных предприятий и работая там сам на себя. Здесь я наемный работник. Имею часть уставного капитала, но она невелика. В основном я исполняю волю людей, нанявших меня. Если бы я был владельцем завода, в этой ситуации я поступил бы по-другому. Немедленно закрыл производство. Все распродал бы по бешеным ценам, оставив одни помещения. Сдал бы все оставшееся в аренду на кабальных условиях, поскольку предприятие находится в центре города, деньги пустил в коммерческий оборот, получая 60% годовых и ничего для этого не делая. А в освободившееся время занимался бы частным бизнесом. Но я выполняю волю акционеров и не делаю этого.

— Но в большой степени вы и формируете эту волю...

— Сложный вопрос, поскольку связан с моралью. Я попал на это предприятие волей случая — оно было в тяжелейшем состоянии — и через полгода понял, что если я брошу этих людей, они просто-напросто пропадут. Многие хорошие «независимые» специалисты отсюда ушли, остались либо те, кто не знал, куда идти, либо патриоты этого завода. Если предприятие закроется, они останутся без средств к существованию. Для них это будет трагедия, а для тех, кто вырос на этом заводе, жизненная катастрофа. Конечно, у предприятия должны быть хозяева, которые нанимали бы профессионала для управления им. Между ними должны быть договорные взаимоотношения: выполнен договор — я работаю, не выполнен — нанимают другого.

— А если бы новый хозяин заставлял вас поступать нерационально?

— Написал бы заявление и ушел.

Если мы хотим нормально развиваться, то коллектив обязательно должен иметь определенный процент акций, чтобы и через 5—7 лет здоровая его часть принимала участие в созидательной работе. Я уверен, что частная собственность на любое серьезное предприятие исключена, приемлема лишь акционерная форма. У нас в уставе записано, что один человек может иметь не более 10% уставного капитала. Многообразие собственников даст возможность творческого подхода к управлению. Как только появится один хозяин, он задавит любую инициативу.

У нас с бывшим министром в свое время установились очень хорошие отношения. Правда, не сразу. Через полгода после моего избрания на должность директора он вызвал меня на коллегию и устроил разнос. Видимо, не вникая в то, что у нас делается: завод мне достался разваленным и ожидать каких-то серьезных изменений не было оснований. Я выслушал все, а вечером зашел к нему и сказал: «Если вы знаете, как лучше управлять заводом, приезжайте в Новосибирск или скажите мне конкретно, что я должен делать. Если же нет, позвольте мне делать то, что я считаю нужным, что, на мой взгляд, выгодно предприятию. Возможно, это невыгодно для страны, для министерства — меня это совершенно не волнует. У меня одна задача: обеспечить жизнедеятельность завода и его коллектива. Если вам это не подходит, вы можете снять меня...»

Уважающий себя менеджер никогда не согласится с хозяином предприятия, если это противоречит его убеждениям.

Помню, года два назад, когда вопрос с выкупом предприятия решился, один известный в городе человек принес дипломат с пятью миллионами рублей. Сказали, что это — мне лично, а за завод он заплатит сколько надо. Но работать я должен на него. Я отказался. Сказал, что надеюсь дожить до времени, когда я его куплю, если он продается...

— А куда, на ваш взгляд, денутся эти «спекулятивные» миллионы? Найдут ли они себе дорогу в производство?

— Ситуация заключается в том, что они придут к умеющим работать предпринимателям. Или бизнесмены «купят» таких специалистов. Сильный продавец (спекулянт по нашей терминологии) далеко не всегда сильный менеджер. Многие из них это понимают и либо разорятся на попытках проникнуть в сферу производства, либо будут искать менеджеров. Другого пути нет. Все равно придется деньги вкладывать в производство. Если теневые богачи сюда не проникнут, то и не выживут.

— Но их же могут не пустить в производство. Вот К. Боровой уже жаловался на это.

— А как это сделать? Ситуация очень простая. Сначала мы ели 12 кг мяса, сейчас — 10 кг. Как только мы придем к цифре 2 кг

(это критическая точка!), возникнет выбор: или люди незаконным путем возьмут себе это мясо, чтобы поддержать жизнедеятельность организма, или правительство должно разработать программу, претворение которой позволит человеку хотя бы питаться более-менее нормально. А такая программа возможна при одном условии: развитие материального производства. Альтернативы нет.

— Но эти процессы — я имею в виду накопление денег — идут параллельно. Производство — само по себе, а процессы обогащения — сами по себе.

— Во всем мире было так. Американцы, приехав на территорию, занятую индейцами, нарушая все законы, моральные нормы, сколотили капитал. После них появились другие люди, которые вложили этот капитал в производство. У нас была жесточайшая распределительная система, и всю продукцию у предприятий забирали. Потом ее кто-то распределял. У этих «распределителей» появлялся свой круг «жучков», которые или кому-то давали взятки, или были с кем-то в родственных узах. Возьмем нашего всемирно известного бизнесмена, владельца собаки Алисы. Видимо, и у него с родословной все в порядке. Нормальная мафия.

Этот капитал придет в производство достаточно быстро, как только правительство перестанет облагать инвестиции такими налогами. Любые инвестиции выгодны для страны, поскольку в результате создаются основные фонды, будь это строительство склада или завода. И второе: нужны льготы при инвестировании товаров народного потребления. Когда такой механизм будет действовать, когда фирма, развивающая производство необходимых обществу товаров и изделий, будет иметь возможность оставлять себе прибыль, пойдет в производство и этот капитал. Нужно ускорить этот процесс. Знаете, за что я уважаю Гайдара и его правительство? За нахальство. С замороженными глазами утверждать: все идет по плану, что ни происходило бы в действительности... При этом наше правительство не понимает, что же происходит в сфере материального производства, это видно невооруженным взглядом.

— Но ведь практиков, руководителей предприятий это не оправдывает. А между тем директора личные промахи не прочь списать на правительство, что в психологическом плане вполне понятно.

— Вы правы. Я редко бываю на встречах директоров. Но когда бываю, приходится выслушивать жалобы: цены подняли, связи разорвали... Руководитель вообще не должен жаловаться! Ни на каком уровне! В моей голове не укладывается, как я встану и начну рассказывать, до чего мне тяжело работать. От того, что мы поплачемся друг другу или с телеэкрана, ничего не изменится. Есть сегодня одна сила — народные депутаты России, через ко-

торых можно влиять на ход событий. Если им показать, что в политике правительства неверно и что надо изменить, они голосованием выскажут наше мнение. Народные депутаты проголосовали за программу Гайдара, поэтому поднимать против нее бунт не могут.

— Андрей Христианович, вернемся к проблемам приватизации. Почему этот процесс движется так медленно, на ваш взгляд?

— Думаю, что он сознательно затягивается. Складывается ощущение, что Чубайс — фанатик приватизации. Но как он додумался до того, что отстранил от приватизации трудовые коллективы, приняв документы, согласно которым они не вправе иметь контрольные пакеты акций? Этим сразу же создано негативное отношение к приватизации.

У нас есть свой торговый дом, в который входит семь магазинов. Коллективы хотят их приватизировать. От 20 до 25% акций они намерены отдать торговому дому при условии, что он берет на себя обеспечение их товарами. Сами они это сделать не могут: слишком малы. Мы — за. А город — против. Городские власти намерены продавать магазины и в этом случае с аукциона. Значит, придет новый хозяин и люди, работающие там, уйдут. На формирование новой команды, новых связей уйдет при самых благоприятных условиях месяца три. Все это время не будет движения товаров к покупателю, прибыли...

Мы хотим купить ремонтный завод неподалеку от «Станкосиба». Там свое литейное производство, без которого нам очень тяжело, хорошая возможность кооперации. Завод развален. На 200 человек «картотека» в 20 млн руб. Люди, работающие там, тоже хотят не остаться в убытке — естественное желание. Они приватизировали бы завод и вместе со «Станкосибом» наладили там дела. Но — нельзя... А какой спекулянт, наживший 20—30 млн, купит этот завод на аукционе? Не найдется такого.

Можно, конечно, в качестве причины затянувшейся приватизации назвать непонимание важности этого процесса. Но возможно ли такое непонимание?! Я этого не представляю. Мое понимание ситуации таково. К власти приходят новые люди, которым надо стать богатыми. А для этого нужно определенное время... Чем дольше будет затягиваться приватизация, тем больший капитал будет накоплен узким кругом людей. Потом он будет быстро использован и появится мощный класс, владеющий крупным капиталом, основными фондами...

Но от неминуемого не уйдешь. Поэтому правительство все равно будет подписывать разрешение на приватизацию коллективам «в порядке исключения», «по закрытому конкурсу» или «по особому решению». А это широкое поле для взяток.

Сравнительно недавно в Томске на встрече с Чубайсом была забракована программа приватизации Новосибирской области.

Причина в том, что в ней упор был сделан на приватизацию коллективами предприятий. Нельзя заниматься дележом «на каждого поровну», никаких народных предприятий не должно быть, но и отстранять коллективы нельзя. Каждый должен иметь право купить столько, сколько он может и хочет. Если коллектив принял решение о том, чтобы выкупить свое предприятие, это право ему должно быть предоставлено. Нельзя не учитывать того, что у нас и руководитель привык считаться с коллективом, и коллектив привык чувствовать себя хозяином положения. И вдруг такая грубая ломка...

Беседу вели кор. ЭКО
В. БУСЫГИН, Л. ЩЕРБАКОВА

ЧТО ЖЕ ВСЕ-ТАКИ ЗАДУМАЛ ГАЙДАР?

Мнение Ф. М. БОРОДКИНА,
доктора экономических наук,
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

— Фридрих Маркович, что, на ваш взгляд, происходит сегодня в нашей экономике? Целенаправленные изменения? Распад и развал?

— Можно выделить две основы происходящего: историческую и чисто экономическую. Лично я убежден: то, что происходило у нас почти три четверти века, это буржуазно-демократическая антифеодальная революция, если посмотреть на это с высоты полета орла, как говорил историк Л. Гумилев.

В начале века в России было распространено крупное феодальное землевладение, мало арендаторов, невелико количество небольших частных землевладений; много типично рабского труда; не очень развита промышленность, очень сильно влияние государства в хозяйствовании за счет прямого вмешательства. Что мы имеем сейчас? Нет крупного землевладения (заодно, правда, уничтожена и частная собственность). Нет прикрепленности к земле. Развита индустрия. Если исключить остатки феодальной зависимости в виде прописки, люди могут спокойно переезжать с места на место и жить, где хотят. Распадается империя. Итак, период буржуазно-демократической революции. Следовательно, этот период можно рассматривать как прогрессивный. То, что прогрессивная революция приняла варварские формы, ничего не меняет. Антифеодальные революции в других странах были не менее жестоки для своего времени. Жалко людей, чьи судьбы были поломаны в это время, но что произошло, того не вернешь.

Такой взгляд дает возможность объективнее смотреть на происходящие события и на будущее и видеть в большевиках жестокий, но тупой инструмент истории.

Переходя от позднего феодального общества с абсолютистским режимом, соответствующей идеологией, колоссальными монополиями, разросшейся бюрократией, огромной армией, милитаризацией общества и т. д. к нормальному капитализму, мы в первую очередь должны перейти к демократической экономике. А она означает прежде всего свободу предпринимательства, освобождение от монополизма, в том числе идеологического, свободное ценообразование. Мы свидетели того, как появляются собственность и собственники.

Можно ли эти вещи делать по очереди? Вряд ли. Поэтому ошибочным в прошлых программах было объявление порядка действий вплоть до графика по дням: сначала проведем приватизацию, потом отпустим цены... Это единый процесс. История строила его так, что он происходил стихийно, враз и очень драматично. Собственность и собственники рождались и в процессе купли-продажи, и в процессе разбоя, разворовывания, коррупции... Предприниматели обходили законы, инструкции, положения. Постепенно, в муках появлялись и укреплялись новые нормы отношений. Следующее поколение собственников оказалось морально чистым. Отцы — разбойники, а дети благородные. То же происходит у нас. Дети «разбойников» учатся в университетах, отцы преподают им уроки морали. С этим процессом ничего нельзя поделать, только сопротивляться притеснениям слабых и бедных, обеспечив им достойную социальную защиту. Этим правительство и занято: приватизацией, построением механизма рынка, социальной защитой.

Все это можно было бы делать по-другому. Были тысячи путей к одной двери, но дверь — одна. Бесплодно, на мой взгляд, обсуждать, не ошиблось ли правительство в порядке мероприятий. Стратегической программы такого рода быть не может. Главное, что сейчас нужно, это тактическая грамотность. Умение отследить текущие процессы, быстро реагировать на них, не допустить катастрофы. Нужны действия, которые удерживали бы систему на краю пропасти. В этом плане наше правительство быстро, очень точно, адекватно реагирует на то, что происходит. И хорошо, что не пытается строить стратегические планы, тем более обещать что-то «светлое» обществу.

— Вы считаете, это сделано намеренно?

— Члены правительства ничего не говорят на этот счет, но там великолепные, грамотные экономисты, которые прекрасно понимают, что нужно не столько строить жизнь, ставить дальние стратегические цели, сколько тактически отслеживать процесс, помогать ему, а не руководить им, реагировать на него. Идеология

непосредственного управления процессами такого масштаба отжила свое. Попытка ее возврата приведет к катастрофе. Основная же масса населения ждет от правительства управления, сигнала сверху, когда вправо рулить, а когда — влево. А сигнала нет...

— И многие ждут, когда будет предложена большая программа, где все расписано по дням, по часам, как у Явлинского...

— Программа Явлинского провалилась бы наверняка, и очень скоро. Я думаю, он прекрасно это понимал, недаром так живо отказался от нее.

На основе сформулированной мною позиции легко понять, что происходит. Например, освобождение цен. Во всех неофеодальных обществах Европы цены жестко контролировались государством. Их соотношение у нас оказалось совершенно неестественным. Если ориентироваться на мировую практику, то существенно должны вырасти цены на продовольствие (они у нас неоправданно низкие), сильно упасть — на промышленные товары, особенно на те, которые изготавливаются фабричным способом из искусственных материалов; на среднем уровне установятся цены на энергоресурсы. Каков механизм их изменения? Может ли быть так, что какие-то цены «стабилизируются», а какие-то начнут даже снижаться? Вряд ли. Ведь тогда надо кому-то платить меньше, чем раньше, за труд, за материалы — по всей технологической цепочке. Никто добровольно на это не пойдет. Значит, можно лишь приказать, например, как при Сталине, когда на некоторые продукты объявлялось снижение цен. При этом непонятно, как быть с товарами, которые впервые появляются на рынке, с научно-техническим прогрессом: улучшается потребительская ценность товара, значит, и цена должна расти... Гораздо естественнее ситуация, когда соотношение цен меняется в процессе их повышения. Например, цена продукта А относилась к цене продукта Б как 1:2, а надо бы наоборот. Это означает, что цена продукта А должна повыситься в 8 раз, а Б — в 2. В этом процессе можно повышать и заработную плату, и цену других продуктов, полуфабрикатов. Процесс становится более естественным, хотя усиливается угроза инфляции. При этом никакого значения не имеет соотношение объема производимой продукции и наличной денежной массы. Вся соль в соотношении цен. Пусть будут миллионы лир или сотни тысяч йен. Ничего страшного!

— Итак, правительство поставило на «исправление» соотношения цен в процессе повышения и цен, и заработной платы?

— Да! Здесь очень важно не допустить слишком быстрого стихийного роста заработной платы. Если цена на труд поскачет вперед, цены на другие товары могут не угнаться за ней. Будет платежеспособный, но не обеспеченный спрос.

В этом процессе все превращается в товары, которые и соотносятся друг с другом — как бы сравниваются их полезность,

затраты, спрос, предложение. Цены начинают меняться, но их повышение идет разным темпом. То, что они повысятся в разы, ничего страшного за собой не влечет. Другое дело, если при этом окажется отпущенной цена на деньги, низкой окажется цена на кредит.

В этом процессе некоторые рычаги, регулирование некоторых цен на товары остаются в руках государства. Это всеобщие для экономики товары. Прежде всего — деньги, безналичные в виде кредитов, и наличные.

С этой точки зрения очень удачным было изобретение задержки насыщения рынка наличными деньгами. Конечно, процесс пошел с искажениями, с давлением на неимущие слои населения. От этого никуда не денешься. Но тактическая уловка сработала, по меньшей мере, в двух направлениях. Заставила людей реализовать некоторые денежные запасы, включая валютные. В результате несколько повысился курс рубля по отношению к другим валютам. Помогла в строительстве рынка, поскольку многие предприятия стали связываться друг с другом и с населением, минуя банковскую систему. Наличные деньги стали сами пробивать себе дорогу. Но уже не по линии банковской системы, а по тем связям, которые устанавливаются естественным образом в результате встречи покупателя с продавцом.

— Но сейчас все предприятия должны друг другу. Взаимный их долг составляет, по некоторым данным, до 800 млрд руб. Оборот денег резко замедлился. В чем же тут преимущества?

— Как всегда, тут две стороны. Дефицит денег характерен для нормальной экономики. Но когда этот дефицит превращается в хронический, деньги замещаются другими товарами — мясом, бензином и т. д. Отсюда размах бартерных сделок. Искусство правительства — в том, чтобы, с одной стороны, не впрыснуть избыток средств, а с другой стороны — не жадничать, удерживая наличность, в результате чего бартер может стать эффективнее.

Но я думаю, что пока правительство не делает серьезных ошибок. Промахи есть, поскольку не было активных и жестких действий против монополизма. Надо было разукрупнить собственность, передав ее в чьи угодно руки. У нас же остались монополисты, диктующие цены, — Аэрофлот, железная дорога, связь, энергетика и т. п. Ошибочно решение отложить отпуск цен на энергоносители. Через месяц проблемы только накопятся, скачок в ценах будет серьезнее и болезненнее, чем он был бы сейчас.

Конечно, правительство боится социального взрыва. Надо было посоветоваться с психологами, как этого избежать. Здесь же действовали «чистые» экономисты.

— Но все действительно не так просто было сделать. Повысилась бы квартплата, цена коммунальных услуг. Население перенесло бы это нелегко.

— Бояться самого по себе повышения платы за воду, энергию, квартиру нечего, если мы будем получать достойную зарплату или пенсию. Но поскольку цены меняются хаотично даже в соседних регионах, надо создать хорошую систему социальной защиты и отслеживать этот процесс. Все время знать, какой слой людей и на чем существенно проигрывает, где эти изменения наиболее болезненны. Немедленно помогать тем, кто сам не может заработать, — старикам, молодежи и т. д. Более или менее ясно, кто нуждается в социальной защите. Но неизвестен ни момент, когда надо помогать, ни размер помощи. Поэтому помощь приходит тогда, когда слышен крик тонущего. Правительство не способно на упреждение в социальной защите. И не потому, что средств нет, а потому, что отсутствует краткосрочный прогноз — на сколько, на какие товары и где повысятся цены. Взгляд на эти изменения переусложнен, что тоже затрудняет прогноз. Большинство людей в правительстве этот процесс не представляет. Каждый видит кусочек и стремится «вырвать» на свой участок все, что может.

— Нет и механизма мониторинга...

— Сейчас в правительстве идет речь о том, чтобы организовать всероссийский социологический мониторинг экономической реформы. Этим заняты наш отдел в Институте экономики и организации промышленного производства СО РАН, ВЦИОМ, Рабочий центр экономических реформ правительства... Бурбулис настаивает на том, чтобы такой мониторинг начался еще в 1992 г.

— А успеет ли Бурбулис претворить эту идею в жизнь?

— Я думаю, ничего катастрофического для правительства не произойдет, если оно и в будущем не будет серьезно ошибаться. Сложное положение было в феврале, когда после отпуска цен люди «съели» запасы и, оставаясь при старой зарплате, могли выйти на улицы. Но рост заработной платы (пусть он даже начался стихийно, и правительство ему не сопротивлялось чрезмерно) смягчил ситуацию. Рост цен должен и будет продолжаться. Ошибка, что до сих пор не началась индексация заработной платы, объективизированная, отчужденная, автоматическая.

— Значит, по вашему мнению, она должна проводиться автоматически, независимо от волеизъявления руководителей, правительства или Верховного Совета, когда «душками» оказываются то Гайдар, то Хасбулатов...

— Здесь есть опасность: простая индексация резко увеличивает дифференциацию, поскольку в зависимости от размера зарплаты прибавки к ней при индексации различаются очень серьезно. Нужны корректировки — в виде, например, быстрого повышения налогов на высокую заработную плату. Пока этого нет.

— Сейчас слишком многое отдается на откуп политикам, в том числе и в экономике. Противоборство каких сил, на ваш взгляд, определяет экономическую ситуацию?

— В нашем экономическом организме, который начал жить, шевелиться (меняются цены, появляются собственники), большой простор для различного рода политиков, особенно после того, как люди начали говорить то, что думают. Если раньше мы были надежно нищими, то сейчас идем к тому, чтобы стать ненадежно богатыми. Поэтому недовольных будет не меньше, а больше, чем раньше. Агрессивность, напряжение, конфликтность в обществе будут возрастать. А это унавоженное поле для деятельности различных политиков, в том числе и тех, кто удовлетворяет личные амбиции. Очень просто в такие времена найти сторонников — сформулируй подходящий лозунг, громче его выкрикни — и за тобой кто-то пойдет. Поэтому надо говорить не столько о противоборстве сил (ситуация напоминает живой котел, где полно всяких сил, действующих в разных направлениях), сколько о противоборстве политических направлений, группировок. Левые, правые, центристы сейчас видны отчетливо. Ельцин с его командой, включая Бурбулиса и Гайдара, — центристы. Леваки-коммунисты и правые крайние во главе с несимпатичным Жириновским тоже налицо. Пока население и основная масса действующих политиков, включая «болото», группируются вокруг центра. Мой прогноз состоит в том, что если цены на энергоресурсы отпустят в мае, то к июню цены вырастут, как минимум, в 2—3 раза. Было бы хорошо, если бы правительство подготовилось к одновременному повышению зарплаты. Но скорее всего зарплата опять отстанет. Значит, возрастет недовольство, будут затруднения с наличностью. Возникнет новый очаг напряжения: большинство людей будут отдыхать там, где они живут. Поэтому возрастет спрос со стороны местных жителей на услуги, на места для отдыха у берега моря или реки, на овощи, фрукты и т. д. вблизи от поселений или в данном регионе. Взовьются цены на все связанное с отдыхом.

Еще один момент, на который необходимо обратить внимание. Освобождение от большевизма, в том числе в мышлении, происходит с большим трудом. До сих пор общество ждет, что они там, наверху, решат. А надо действовать, зарабатывать, где только можешь, почитать любую законную деятельность, которая приносит деньги, стать прагматиками и реалистами. Не работать бесплатно. Помогать только тем, кто не может или кто сам много делает для других.

— Почему тогда, на ваш взгляд, темпы приватизации отстают от желаемых? Может, действительно в этом заинтересованы новые пришедшие к власти люди, чтобы успеть нажить капитал, а потом вложить его в дело? Почему не открыть зеленую улицу трудовым коллективам?

— Во-первых, на законных основаниях большой капитал без приватизации добыть невозможно. Поэтому, несомненно, часть новых «бедных» руководителей пустились во все тяжкие, плетут сети и сдерживают приватизацию, чтобы лакомый кусок не проплыл мимо их носа. Другая часть сопротивляется этому процессу, искренне убежденная в его антинародности. Третья часть либо невежественна, либо просто глупа, либо труслива. Судя по результатам различных обследований, эти три части вместе составляют едва ли не половину общего количества руководителей.

Что касается коллективов, то есть одна серьезная тонкость, которую правительство чувствует, но отчетливо об этом не говорит. Плохо, если акционер и наемный рабочий окажутся в одном лице: даже если он бездельник, с ним ничего не сделаешь. Надо отделить владение акциями от работы на данном предприятии. Я бы продавал акции работникам предприятия вообще через биржу, но ни в коем случае не на предприятии. Акционируете предприятие — на здоровье, но продавайте акции всем желающим! Почему только своим сотрудникам? И государству 50% я бы не отдал, чтобы избежать монополизма.

— Но почему не идти эволюционным путем? Акции лет через пять все равно перераспределятся в пользу тех, кто умеет и может. Коллективы боятся, что придет кто-то и уволит работающих здесь.

— Ну и что? Ждать лет пять, пока появится на предприятиях хозяин, акции сосредоточатся в руках умеющих и могущих, как вы говорите, — это то же, что операцию делать не острым ножом, а царапая рану тупым предметом.

Да, процесс формирования собственника длительный. Сейчас же важно первоначальное разделение собственности. Оно может, на мой взгляд, идти любым путем, лишь бы не образовались монополии, лишь бы богатства не сосредоточилось у немногих. Приватизация ведь и сейчас идет, только скрыто — собственность расхватывается, раскупается, разворовывается. Может, это выглядит кощунственно, но чем быстрее разделят собственность, тем, на мой взгляд, лучше. Каким бы способом ее ни разделили!

И еще одно: никогда общество не будет стабильным в старом смысле слова. Не надо думать, что закончим приватизацию — и начнется спокойная жизнь. Нормальная жизнь — непрерывный переход из одного состояния в другое, непрерывная реформа.

— Изрядно потреплют людям нервы центробежные процессы, суверенизация, теперь уже и в России...

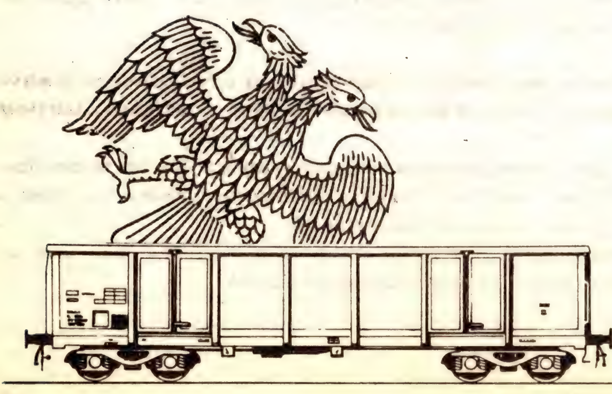
— Но это же естественные процессы! У моей точки зрения мало сторонников, но нельзя же управлять таким огромным монстром, как Россия! Она не может не разделиться на куски, которые в этих сложных условиях способны позаботиться о себе сами. В мире вы не найдете таких полиэтнических государств. Это не дикий сепаратизм, а продолжение распада империи. Как дале-

ко он зайдет, никому не дано знать. Это зависит от установления сотрудничества, более-менее однородных связей, механизма самообеспечения, образования локальных рынков, общего выгодного для всех рынка... Разделение связано с монополизмом регионов — Урал, Тюмень и т. д. Оно не обязательно дойдет до образования активных государств, но до автономий — вне сомнения. Противодействовать этому процессу — все равно что ложиться на рельсы перед идущим поездом. Да, народ это беспокоит. Но это живая жизнь. А у нас, я бы сказал, до сих пор очень пахнет мертвечиной...

— Значит, надо учиться жить как на палубе корабля, которая постоянно уходит из-под ног... Руководители многих предприятий сетуют на негибкость правительства. По их мнению, политика кнута должна периодически сменяться политикой пряника, иначе недалеко до острых социальных конфликтов. Вам не кажется, что можно ослабить налоговый пресс, например?

— Я вообще не сторонник ни политики кнута, ни политики пряника со стороны государства. Государство — не дрессировщик, а люди — не звери. Что касается налогообложения, то, если бы этот процесс был таким ужасным, предприниматели давно бы закрыли свои конторы. А конторы эти появляются каждый день, в том числе и посреднические, где налоги особенно велики. Значит, это выгодно. Тогда зачем снижать их? Другой вопрос, как управляться с этими деньгами. Видимо, надо вводить прогрессивные налоги, освободить от них средства, которые направляются на неприбыльные цели: социальную помощь, образование, науку, культуру...

Беседу вела Л. ЩЕРБАКОВА,
кор. ЭКО



ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛИЗАЦИЯ

Мнение Э. ДОЛАНА,
Русско-американский университет,
Москва

В Меморандуме правительства об экономической политике Российской Федерации акцент сделан на финансовой стабилизации. Отдавая должное решимости российского правительства стабилизировать рубль, мы вынуждены констатировать: в документе нет ясной программы действий. Во-первых, нет плана ликвидации «двойной» системы денежного обращения. Правительство и руководство Центрального банка России, на наш взгляд, недостаточно осознают, что экономика, в которой существует два рода денег, вообще не поддается регулированию. Во-вторых, вне поля зрения осталось межгосударственное регулирование денежного обращения во всей рублевой зоне. Пока не подписаны соглашения между бывшими союзными республиками о принципах банковской системы, Центральный банк России не может эффективно контролировать денежную массу и деятельность коммерческих банков.

Программа финансовой стабилизации должна включать следующие разделы.

ДЕНЕЖНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

История любой страны показывает, что бесконтрольное наращивание денежной массы всегда приводит к гиперинфляции. Финансовая стабилизация недостижима, если правительство не в состоянии обеспечить контроль за количеством денег в обращении, который подразумевает контроль за всей денежной массой, наличной и безналичной. Двойная система денежного обращения, при которой наличный оборот отделен от безналичного, препятствует развитию торговли, затрудняет рациональный экономический подсчет и при этом реанимирует административно-командную экономику, способствует развертыванию теневых и криминальных операций, проводимых лишь с целью перевода безналичных денег в наличные. Ликвидация двойной системы денежного обращения означает следующее:

* все предприятия и частные лица свободно оперируют как в безналичном режиме (банковские перечисления или чеки), так и в наличном — снятие со счетов наличных денег по требованию;

* Центральный банк России разрешает всем коммерческим и сберегательным банкам обменивать наличные деньги на безналичные и наоборот в любом количестве, в любое время без всяких ограничений и в соотношении 1:1;

* Центральный банк отказывается от попыток контроля за эмиссией наличных денег и сосредоточивается на контроле за общей денежной массой.

Ни в одной из стран правительство не использует контроль за наличными деньгами в качестве инструмента финансовой стабилизации. Ликвидация существующей системы двойного денежного обращения может дать небольшой единовременный инфляционный импульс, но в сочетании с другими элементами финансовой стабилизации он будет минимальным.

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА

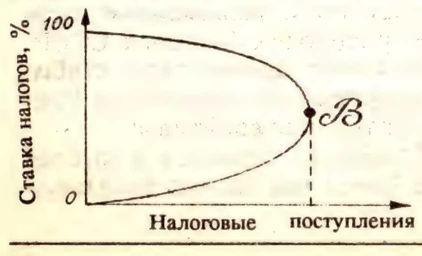
В мире существуют два типа государственной бюджетной системы. В развитых странах (США и Западная Европа) бюджетный дефицит покрывается специальной продажей населению ценных бумаг, в странах с недостаточно развитыми рыночными отношениями — воспроизводством денежной массы путем эмиссии или займов у Центрального банка. Бюджетная система России относится к «недоразвитому» типу и останется таковой в обозримом будущем до образования финансового рынка. Таким образом, финансовая стабилизация невозможна до тех пор, пока государственный бюджет не будет хотя бы близок к сбалансированному.

Что касается расходной части, то достижение бюджетной сбалансированности потребует серьезных и болезненных сокращений военных расходов, централизованных капиталовложений и субсидий для поддержания фиксированных цен на потребительские товары и энергоносители. Поскольку годовой доход от государственных налоговых сборов на переходном этапе неопределенный, рекомендуется формировать бюджет наиболее важных структур по принципу «получил—платишь», т. е. затраты производить только от реальных налоговых поступлений.

Что касается доходной части бюджета, то необходимо создать современную и эффективную налоговую систему в соответствии с давно известными и проверенными принципами:

* налоги должны быть развернутыми, т. е. базу налогообложения следует максимально расширить. Наиболее эффективны налоги на доходы населения и на добавленную стоимость юридических лиц;

* предельные налоговые ставки не должны превышать некоторого уровня, сверх которого они бьют по предпринимательству. Согласно кривой Лаффера (Laffer[1]), запредельные налоговые ставки в большей степени способствуют уменьшению годового налогового дохода, чем его увеличению, в частности, из-за уклонений от уплаты. Не существует простой формулы для расчета оптимальной величины, но уровень более 35% является опасным;



1 Кривая Лаффера показывает, что рост ставки налогов после некоторой ее величины (ордината точки В) вызывает фактически уменьшение налоговых поступлений. К сожалению, оптимальный (с точки зрения бюджета) уровень ставок налогов не знает никто, и можно опираться в каждом конкретном случае лишь на оценки его величины.

* механизм сбора налогов должен быть простым; наряду с этим необходима эффективная и честная налоговая инспекция.

В настоящее время все указывает на то, что налог на добавленную стоимость должен служить основным наполнителем корзины дохода, хотя правила его исчисления нуждаются в доработке.

КОНТРОЛЬ ЗА ВОСПРОИЗВОДСТВОМ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМОЙ

Дефицит государственного бюджета — лишь один из источников нагнетания денежной массы. Второй источник — централизованные кредиты коммерческим банкам. Кредиты Центрального банка коммерческим увеличивают сумму ликвидных банковских депозитов и, следовательно, общую массу денег в обращении. Главная причина современной инфляции в том, что, акцентируя внимание на эмиссии наличных денег, допускают неконтролируемое наращивание безналичных операций коммерческих банков. С ликвидацией двойной денежной системы неконтролируемая кредитная эмиссия становится еще более опасной.

Центральный банк должен прекратить практику кредитования коммерческих банков, кроме отдельных случаев — во избежание, например, банкротства того или иного банка. Следует установить предельную величину централизованного кредита, скажем, 2% от общих активов Центрального банка.

КАКОВА ДОЛЖНА БЫТЬ СТЕПЕНЬ ЖЕСТКОСТИ ДЕНЕЖНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Несмотря на важность денежного контроля для финансовой стабилизации в целом, в начале реформы нецелесообразно полностью замораживать рост денежной массы. На переходном этапе правительству необходимо пространство для маневра. Стремление населения иметь наличные деньги при расширении частного сектора обусловливает некоторое увеличение денежной массы в переходный период. Финансовая стабилизация предполагает только значительное и действенное замедление темпов инфляции, а вовсе не нулевую инфляцию с самого первого дня.

МЕЖРЕСПУБЛИКАНСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ДЕНЕЖНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Перед Россией стоит уникальная проблема денежного управления в условиях, когда рубль имеет хождение на территории независимых государств — республик бывшего СССР. Для достижения финансовой стабилизации однозначно необходима непререкаемая монополия России на денежную эмиссию. Существуют три альтернативы:

* остальные республики могут добровольно остаться в «рублевой» зоне. При этом их центральные банки полностью отказыва-

ются от независимой денежной политики и кредитуют свои республиканские правительства и коммерческие банки, используя деньги Центрального банка России. В этом случае взаимоотношения республиканских центральных банков с российским будут строиться на том же принципе, что и взаимоотношения 12 американских региональных Федеральных резервных банков с центральным Федеральным резервным банком в Вашингтоне;

* остальные республики могут выпустить свои собственные валюты, установив при этом обменный курс к рублю 1:1. Это резко снизит их возможность покрывать дефицит местного государственного бюджета и кредитовать коммерческие банки, но, с другой стороны, предоставит пусть символическую, но независимость. В этом случае взаимоотношения центральных республиканских банков с российским будут строиться так же, как и взаимоотношения Центрального банка Багамских островов с американской Федеральной резервной системой (на Багамах местный доллар имеет хождение наряду с американским при обменном курсе 1:1);

* остальные республики могут выпустить свои собственные валюты, независимые от рубля, и проводить денежную политику по своему усмотрению.

Существование единой валюты наряду с независимой политикой республиканских центральных банков не ведет к финансовой стабилизации. В конечном счете выбор одной из трех указанных альтернатив — дело остальных республик, а не России. Однако переход к новым валютным отношениям может быть менее болезненным, если руководствоваться соглашениями, в частности о статусе рубля как валюты независимых республик, о правилах конвертируемости и межбанковских расчетов, а также торговыми соглашениями между республиками.

ДЕНЕЖНАЯ РЕФОРМА

Денежная реформа — специфическая проблема переходного периода, выходящая за рамки собственно задач денежного регулирования. Известны два ее типа: конфискационная и реформа символов. Последняя, по нашему мнению, предпочтительней.

Преимущества реформы символов в том, что обмениваются вся прежняя наличность, банковские депозиты; контракты и разные финансовые обязательства пересчитываются в новую валюту по фиксированному курсу (1:1, 10:1 и т. д., что не очень важно). Такая денежная реформа может сыграть конструктивную роль в процессе стабилизации, если:

* убрать устаревшие рисунок и слова;

* дать понять каждому, что это российская валюта, находящаяся под строгим контролем Центрального банка России;

* повысить «моральную» ценность новой валюты у населения, исключив возможность конфискационной реформы, все время витающей над рублем.

Российскому правительству рекомендуется назначить дату реформы, но до этого попытаться провести переговоры со странами рублевой зоны, объявив, что в случае провала переговоров Россия начинает реформу в одностороннем порядке.

При конфискационной реформе обменивается только ограниченная часть старой валюты по желаемому курсу. Остальная часть либо пропадает, либо временно замораживается, либо обменивается на новую валюту по менее выгодному курсу.

Конфискационная реформа также имеет некоторые преимущества:

* единовременное снижение количества денежной массы и, следовательно, замедление инфляции;

* ликвидация активов, нажитых в прошлом нечестным путем. Например, одной из задач успешной конфискационной реформы Людвига Эрхарда в послевоенной Германии была ликвидация активов нацистов и их приспешников.

Соответственно существует и два недостатка:

1) если население не верит, что такая реформа — последняя в цепи конфискационных реформ, то оно потеряет уверенность в валюте. Следствием этого будет сильное увеличение скорости обращения денег и, возможно, падение курса отечественной валюты, что означает провал антиинфляционных мер;

2) какие бы усилия ни прикладывались, появится определенная несправедливость по отношению к «честно» заработанным деньгам, которые будут изыматься наряду с «нечестными». Реформа, таким образом, породит оппозицию правительству.

Исходя из существующих условий в России более уместна реформа символов (неконфискационная). На это указывают и уроки реформы Павлова в январе 1991 г.: она не смогла сдержать темпов инфляции и причинила существенный политический вред правительству. Никакое демократическое правительство не устоит, если повторит павловский эксперимент.

Отдельный вопрос: если Россия выпустит свой новый рубль, что станет с массой старых, циркулирующих в странах Содружества?

Существует три возможных решения:

1) республики, оставшиеся в рублевой зоне, подписывают соглашение о том, что старый рубль обменивается на новый на тех же условиях, что и в России. Республики, покинувшие рублевую зону, договариваются либо о выводе из обращения старых рублей и обмене их на новую национальную валюту, либо о возврате рублевой массы Центральному банку России;

2) если такие соглашения не будут достигнуты, Россия могла бы разрешить вернуть старую рублевую массу и обменять ее на

новую валюту вместе с «местным» рублем без всяких элементов конфискации;

3) Россия могла бы неожиданно ввести новую валюту, отказавшись от признания рубля за своими пределами. Такая мера означала бы реформу символов внутри России и конфискационную реформу за «рубежом».

Ясно, что первый вариант наиболее предпочтителен. Если не удастся достичь согласия, то лучше второй вариант, чем третий.

Конфискация рублевой массы за пределами России наверняка вызовет сильное политическое противодействие, что будет препятствовать нормальным экономическим отношениям. Это, в свою очередь, нанесет больший ущерб экономической реформе, чем умеренный разовый рост инфляции из-за перекачки в Россию старых рублей из других республик.

КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ

Сегодня все согласны с тем, что Россия должна иметь свободно конвертируемую национальную валюту. Дискутируются лишь условия, на которых вводится конвертируемость. Здесь возможны такие варианты: введение фиксированного курса или плавающего. По нашему мнению, в нынешней ситуации России более подошел бы плавающий курс. Конвертируемость с фиксированным курсом, конечно, имеет ряд положительных черт. При такой системе правительство объявляет обменный курс (скажем, 20 руб. за доллар) и готово покупать или продавать рубли за доллары в любом количестве любому лицу. Преимущество такого подхода — в сильной психологической поддержке отечественной валюты, поскольку населению обещают, что на свою валюту можно свободно покупать иностранные товары и услуги.

Антиинфляционный эффект подобной меры может быть грандиозным (классический пример — конец гиперинфляции в Германии в 1923 г.). Однако конвертируемость с фиксированным курсом имеет три недостатка:

1) если обменный курс своей валюты завышен, то преимуществом на внутреннем рынке будут пользоваться товары зарубежного производства, труднее станет экспортировать отечественную продукцию за рубеж;

2) хотя фиксированный обменный курс может помочь остановить инфляцию, но если она не остановлена окончательно, придется ужесточать прежний обменный курс и переходить к плавающему или гибкому курсу в любом случае;

3) успешное проведение реформы при фиксированном курсе потребует создания крупного стабилизационного фонда из зарубежных источников.

Если обменный курс слишком жесткий или же инфляция не остановлена сразу, то фонд растворится в руках валютных спекулянтов.

Недостатки фиксированного обменного курса в сложившейся ситуации в России очевидны.

Во-первых, при существующей системе цен, не свободной от государственного регулирования, невозможно даже представить, каков «правильный» обменный курс. Во-вторых, маловероятно, что удастся за короткое время остановить инфляцию. Даже очень удачная программа на первых порах только замедлит ее. В-третьих, нет уверенности, что зарубежные страны выделят необходимые средства для создания стабилизационного фонда. Тем более нет уверенности, что Россия сможет погасить такой заем.

Необходимо сделать еще несколько замечаний по поводу конвертируемости:

* при введении фиксированного обменного курса нельзя допустить параллельного функционирования нескольких таких курсов— это сильно затруднит интеграцию в мировую экономику;

* независимо от выбранного способа конвертируемости за ней должны следовать либерализация экспортно-импортных законов и уменьшение тарифных ставок;

* в любом случае переходить к конвертируемости следует параллельно с введением новой валюты. Легче достичь конвертируемости нового рубля, чем старого.

ИНДЕКСАЦИЯ

В качестве элемента финансовой стабилизации индексация означает автоматическую привязку денежных доходов, пенсий и т. д. к изменениям среднего уровня цен.

Существует несколько «за» и «против» индексации, однако применительно к России «за» больше.

Недостатком индексации является опасность раскручивания инфляционной спирали, когда всякое повышение цен ведет к повышению доходов, что, в свою очередь, подстегивает рост издержек производства, а это ведет к новому витку роста цен. Однако раскручивания инфляционной спирали можно и не допустить, если удерживать совокупную денежную массу в жестких рамках. При существовании мощной программы денежного управления ограничение роста денежной массы само по себе препятствует раскручиванию доходно-ценовой спирали. Однако если правительство является крупнейшим работодателем, то индексация затруднит балансировку бюджета, а значит, и организацию денежного управления.

Таким образом, для уменьшения влияния инфляции на бюджет и опасности раскручивания ценовой спирали индексация должна быть частичной. Например, минимальные доходы (зарплата и

пенсии) должны индексироваться полностью, а высокие — на 80%. Кроме того, можно задержать индексацию на один или два месяца после повышения цен.

Индексация имеет сильные положительные стороны. Она отвечает чаяниям наименее защищенной категории граждан и, таким образом, усиливает политическую поддержку реформы в целом. Она выводит проблему доходов из политической сферы. Каждое повышение цен ведет к забастовкам. Если правительство является крупнейшим работодателем, то забастовки, как правило, принимают политический характер: выдвигаются требования не просто повысить зарплату, а прекратить реформы в целом. При индексации доходы растут автоматически, а не политическими мерами.

* * *

XX век — свидетель многих катаклизмов: инфляций, смен правительств и разных программ финансовой стабилизации. Некоторые из них были очень удачными, как, например, реформы в Германии 20-х и 40-х годов. Другие программы — в Аргентине и Бразилии 70-х и 80-х годов — провалились. Остальные состоялись, но за высокую социальную плату, как в Чили и Боливии.

Препятствия на пути финансовой стабилизации в России во многих отношениях серьезнее, чем в любой другой стране. У России мало внешних источников финансирования, нет опыта ведения рыночной экономики. Кроме того, в России много трудноразрешимых политических проблем, связанных с распадом Союза, а теперь и СНГ. Но чем больше препятствий на пути финансовой стабилизации, тем радикальнее должны быть методы ее достижения.

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ИЛИ КОНФИСКАЦИЯ?

Мнение О. Л. РОГОВОЙ,
доктора экономических наук, зав. сектором Института экономики РАН,
Москва

— Для достижения финансовой стабилизации наше правительство использует жесткие методы ограничения денежной массы в обращении. Насколько эти методы применимы к нашей ситуации, не продиктованы ли они в первую очередь желанием удовлетворить требования Международного валютного фонда и других западных кредиторов?

— Сокращение бюджетного дефицита, ограничение кредитно-денежной эмиссии, повышение процентных ставок — все это действительно отработанные и проверенные в других странах методы, и нет оснований сомневаться в их правильности. Но в нашей глубоко антирыночной экономике эти методы не работают: рестриктивная кредитно-денежная политика эффективна только в условиях рынка или, по крайней мере, когда не разрушены его основы. Реакция нашей экономики на эти правильные в общем-то меры нередко противоположна ожидаемой.

— В чем тут дело? Может быть, правительство и Центральный банк России технически не в состоянии контролировать денежную массу во всем рублевом пространстве, охватывающем независимые государства? Поэтому надо, как советует профессор Долан, на что-то решиться — либо ввести свою валюту, либо предпринять экстренные меры по созданию банковского союза всех стран рублевой зоны.

— Одной только этой «технической» проблемы достаточно, чтобы свести на нет усилия правительства по регулированию кредитно-денежной массы. Но даже если она будет как-то решена, обнаружится более глубинный экономический пласт, не поддающийся воздействию монетаристских методов. Рыночные преобразования пока затронули у нас только верхушку хозяйственного организма: сверху принимаются какие-то рыночные законы, но внизу все остается по-старому. И будь эти законы самыми хорошими и правильными, они еще не скоро дойдут до реальных изменений основ хозяйственной жизни, поведения субъектов.

Возьмем коммерческие новообразования. Они разные, но в большинстве ориентированы на немедленный краткосрочный эффект. Кредиты берутся только под коммерческие сделки — купить сегодня, чтобы завтра продать втридорога, поделившись прибылью с банком. Полное отсутствие производственных, инвестиционных целей. Центральный банк и правительство сколько угодно могут манипулировать процентными ставками — и новые, и старые хозяйственные структуры реагируют на это однозначно: сокращением производства и безумным ростом цен. В цивилизованных странах политика «дорогих денег» — рост процентных ставок — под давлением конкуренции приводит через какое-то время к снижению цен или как минимум замедлению их роста. Но без подключения конкурентного механизма результат выходит противоположный: рост процентов по кредиту ведет только к новому витку цен.

Нет конкуренции, нет банкротств, нет перелива капитала в эффективные отрасли. Государственные предприятия сейчас все должники и банкроты. Правительство стоит перед выбором — либо допустить массовые банкротства, либо пойти на очередное вливание финансовых средств в госэкономику. И то и другое чре-

вато социальными конфликтами и дальнейшим разрушением производства.

— Судя по заявлениям в средствах массовой информации, руководители Центрального банка и Минфина не собираются раздавать кредиты направо и налево, а намерены расшить только самые узкие места.

— Правительство опять прибегает к адресному финансированию, т. е. пытается решать проблемы внеэкономическими методами, и конца этому не видно.

— Каков же, по вашему мнению, выход из этого порочного круга?

— Применяя весь набор методов, рекомендуемых Международным валютным фондом, надо по-новому расставить акценты. Пока все меры правительства по финансовой стабилизации имели явно конфискационную направленность. Январская либерализация цен по своему воздействию на экономику ничем не отличается от одномоментной конфискационной денежной реформы. Единственный достигнутый результат — платежеспособный спрос населения упал точно так же, как если бы старые купюры обменяли на новые в соотношении 10:1. Больше ничего не изменилось: субъекты по-прежнему зажаты, весь экономический потенциал в руках государства. Когда люди лишены возможности заработать, им нельзя говорить «потерпите». Получается эффект двойной блокады: при полнейшем разгуле цен доходы удерживаются как чисто физическим ограничением денежной массы, так и традиционным отсутствием экономической свободы. Подавляющее большинство по-прежнему лишено доступа к каким-либо средствам производства, не может ни землю купить, ни дело свое организовать. После либерализации цен инвестиционный потенциал населения стал отрицательным, смешно думать, что кто-то будет выкупать на свои деньги производственные объекты, которые к тому же и продавать никто не спешит.

В своей экономической политике правительство должно сместить акценты с конфискационных целей на раскрепощение субъектов и максимальное вовлечение в товарно-денежный оборот всех хозяйственных активов, в том числе валютных. После распада Союза кучка людей под знаменем России удержала весь валютный фонд, заложив новую основу для конфликтов. Оставаясь монополистом, государство может искусственно повысить курс рубля, что оно и продемонстрировало в феврале. Может добиться и бездефицитного бюджета и вроде бы выполнить свои обязательства перед МВФ, получив в обмен за «хорошее поведение» валютные кредиты. При этом, поиграв в приватизацию, правительство может не только сохранить, но и упрочить свою власть в экономике. Тогда проводимая ныне финансовая стабилизация ничем не будет отличаться от конфискационной денежной реформы сталинских времен.

— Такая опасность, конечно, есть. Но ведь наряду с либерализацией цен российское правительство ввело в действие Закон о приватизации и приняло конкретную программу на 1992 г. Приватизация хозяйственных активов и есть способ вовлечения их в товарно-денежный оборот.

— Какая же это приватизация, когда абсолютный банкрот — государство — объявляет себя абсолютным собственником всего, что имеет какую-то ценность? Государство выдало своим гражданам огромное количество долговых обязательств в виде денег. В каждом рубле засвидетельствована юридическая ответственность, что он обеспечен валютой, золотом и всем достоянием государства. Выпуская бумажные деньги, государство берет у своих граждан в долг под залог всего этого достояния. Обесценивая деньги, проводя перманентную конфискационную реформу, государство игнорирует засвидетельствованную в деньгах ответственность перед своими гражданами.

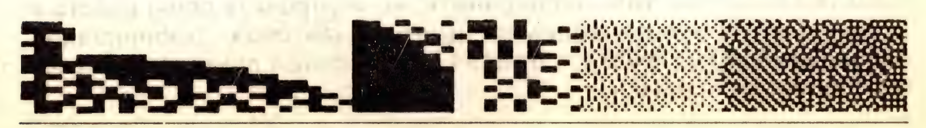
Полностью обесценив сбережения населения январским повышением цен, государство практически отказалось от возврата своего внутреннего долга. Но в руках банкрота по-прежнему осталось все народное достояние. Если такое положение сохранится, никакие жесткие меры по ограничению денежной массы не остановят дальнейшее обесценение рубля, которое есть прямое порождение государственной монополии. Финансовая стабилизация невозможна без комплексной либерализации основ экономической жизни, максимального включения всех ресурсов в товарно-денежный оборот.

— Вы полагаете, что наряду с либерализацией цен правительство не сделало решительного шага к рынку?

— Зародыш рынка у нас, конечно, есть. Во всех слоях общества находятся люди, способные к частному предпринимательству.

Однако возможности для этого резко ограничены. Конфискационно-репрессивная финансовая политика полностью пресекла инвестиционный потенциал населения. Приватизация отдана на откуп чиновникам из Госкомимущества, напрямую подчиняющимся правительству. До сих пор нет конкретной программы приватизации земли и крупных промышленных объектов — без их включения в рынок эффект приватизации весьма отдален. Значит, под покровом либерализации цен и финансовой стабилизации правительство и дальше будет проводить скрытую конфискационную денежную реформу.

Беседу вела Л. БЕРКОВИЧ,
кор. ЭКО



ПРИВАТИЗАЦИЯ В РОССИИ:

Андрей ШЛЯЙФЕР,
Гарвардский университет,

Роберт ВИШНИ,
Чикагский университет,

Сотрудники Национального бюро экономических исследований



ПРОБЛЕМЫ И ПЕРВЫЕ ШАГИ

СОБСТВЕННОСТЬ БЕЗ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

В России, как и в других странах Восточной Европы, государство не было единственным собственником, обладающим исключительным правом владения: права собственности неявно, неформально были распределены среди ограниченного круга институциональных субъектов, таких, как партийно-государственный аппарат, отраслевые министерства, местные власти, трудовые коллективы и администрация предприятий. Контрольные права таких совладельцев пересекаются, процедуры переговоров не формализованы, отсюда неизбежность конфликтов.

Рабочие, администрация, министры, местные органы власти и центральное правительство так или иначе владели хозяйственными активами и пытались контролировать их использование. Все они, образно говоря, были «держателями пакетов акций» при отсутствии самих акций и каких бы то ни было легальных титулов собственности на государственное имущество. Никто из них не обладал исключительным правом контроля, все в той или иной степени пользовались этим правом в повседневной хозяйственной жизни. Поэтому администрация, трудовые коллективы и просто отдельные работники госучреждений совершенно естественно рассматривают приватизацию не как подарок правительства, а как закрепление за ними имущественных прав, включая право решающего голоса в управлении приватизированными обьектами.

В осознании этого факта — наличия многих субъектов собственности с неопределенными правами владения — ключ к пониманию проблем перехода от так называемой общественной собственности к частной и выработке реалистичной программы приватизации.

В западной экономической науке достигнуто понимание: когда права собственности плохо определены, экономика не может быть эффективной. Поскольку все агенты пытаются использовать активы одновременно и наилучшим с их точки зрения образом, но не могут полностью исключить остальных из игры, активы используются неэффективно. Четкое определение в законодательстве прав собственности должно заменить эти негласные правила формализованными процедурами переговоров, но заменит ли?

Приватизация — это законодательное определение прав собственности между теми, кто на них претендует. Достичь этого можно путем дифференциации претендентов, предоставляя кому-то из них право получения дивидендов в обмен на отказ от контрольных прав. Местные власти, например, могут получить часть дохода от приватизации в обмен на невмешательство в бизнес. Рабочие могут получить определенную долю собственности в обмен на право администрации определять размер зарплаты. **Приватизация — взаимоприемлемое перераспределение контрольных прав и наличных средств между основными претендентами.**

Пересечение контрольных прав — слишком дорогое удовольствие для российской экономики. Некоторое время после исчезновения Союза права контроля за активами определялись неформально, затем они стали предметом обсуждения. Перспектива перераспределения прав собственности в процессе приватизации чревата разрушительными действиями претендентов на контрольные пакеты акций, стремящихся повысить свой статус (рабочие могут бастовать, местные власти — отключить электричество на предприятии). Разрушительные действия потенциальных держателей пакетов — расплата за пренебрежение правами собственности.

ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ ПРИ СОЦИАЛИЗМЕ

Государству принадлежат все средства производства, включая предприятия. Право собственности включает присвоение прибыли, равно как и право контроля. Нет такого государства, которое контролировало бы все полностью. Права контроля распределены между администрацией фирмы и бюрократами в министерстве, курирующими фирму. Министерские бюрократы, возможно, более значимые владельцы собственности, поскольку могут диктовать решения фирмам: они имеют право назначать руководителей, определять объемы производства и капиталовложений, устанавливать цены, распределять фонды и покупать продукцию, определять рост заработной платы и т. д. Они не принимают оперативных решений в процессе производства, но обладают правом административного контроля, а также полного контроля за распределением прибыли и капиталовложений.

Руководители фирмы, обладая профессиональными секретами выживания в условиях постоянного дефицита, также имеют возможность контроля за производством, капиталовложениями, трудовыми ресурсами и другими внутрифирменными делами. Все они используют свои права, положение и знания для получения достаточно высоких доходов.

В противоположность этому рабочим при социализме не принадлежит ничего, несмотря на марксистско-ленинскую теорию. Рабочие владеют фирмой только в той степени, в какой оказыва-

ют влияние на ее политику или на использование доходов. В коммунистической России рабочие безусловно не контролировали зарплату. Почти никаких реальных прав собственности не имели и местные власти: любая попытка контроля за деятельностью предприятий наталкивалась на сопротивление центра. Полностью контролируя местные бюджеты, центр управлял также и местными властями. Частичные владельцы, таким образом, — это министерские бюрократы и администрация госпредприятий.

ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

С горбачевскими реформами в России началось радикальное перераспределение контрольных прав собственности. С 1988 г. в результате ряда правительственных реформ принятие многих решений стало перемещаться к администрации предприятий. Министерства потеряли право назначать руководство предприятий, хотя не ясно, кто получил эти права (рабочие начали выбирать сами). Реформы 1988 г. разрешили предприятиям продавать небольшие партии продукции по свободным ценам. Капиталовложения остались в основном централизованными. За министерствами оставалось их главное контрольное право — распределять наиболее ликвидные и дефицитные активы.

Через три года возможности центра по поддержанию хозяйственных связей оказались исчерпанными. В результате предприятия отказались поставлять свою продукцию государству по низким ценам и перешли к так называемым договорным. Эксперимент, начавшийся вроде бы по китайскому образцу, перерос в ликвидацию механизма централизованного распределения, что оказало разрушительное воздействие на государственные предприятия и привело к падению производства в 1990 и 1991 гг.

Эти изменения лишили министерства большинства их контрольных прав. Во-первых, они не могли больше диктовать фирмам, что делать, а если пытались, то были бессильны обеспечить выполнение своих приказов. Когда министерства не смогли более обеспечивать поставки, руководство предприятий вынуждено было изыскать иные средства, как правило, в виде бартера и других рыночных операций.

Однако министерства не лишились контрольных прав полностью. Они до сих пор контролируют исследовательские институты, информационные сети и экспортное лицензирование. И что не менее важно, чиновники из отраслевых министерств засели в российском Совете Министров и на деле имеют больше влияния, чем члены команды реформ. Они используют свою власть, доказывая, что многие государственные фирмы достаточно жизнеспособны, чтобы их не приватизировать и даже не переводить под юрисдикцию местных властей.

Министерства хотят сохранить контроль за активами, чтобы и в будущем присваивать значительную часть доходов фирм.

Некоторые аргументы, приводимые министерствами, кажутся абсурдными. Так, министр пищевой промышленности доказывал, что фабрики по производству дрожжей, несмотря на малые размеры, должны оставаться под юрисдикцией центра — иначе местные политики заставят их отказаться продавать дрожжи, чтобы установить блокаду России. Министр печати настаивал, чтобы все издательства оставались в руках государства, поскольку «издательская деятельность — это наша идеология», которая не может быть отдана «на откуп» ни частному сектору, ни даже местным властям. А министр строительства настаивал на том, чтобы все грузовые машины, используемые в строительстве, оставались в руках государства, поскольку они могут быть использованы в военных целях.

КТО ЖЕ ТЕПЕРЬ У РУЛЯ?

В России контрольные права перешли к тем, кто прежде практически их не имел. Это рабочие госпредприятий, администрация и, возможно, местные власти. Кто же фактически владеет фирмами перед началом приватизации? Рассмотрим это по порядку.

Рабочие могут оказывать влияние на занятость, зарплату и выбор администрации. После либерализации цен рабочие получили право блокировать некоторые решения администрации и бастовать. Даже там, где рабочие не выбирают руководителей, те осознают, что приватизация во многом будет зависеть от позиции рабочих.

Рабочие обладают и значительным числом голосов на выборах разных уровней. Процесс демократизации поэтому естественно трактуется как передача контрольных прав владения самим работникам предприятий. Единственно ясная политическая ориентация российского парламента — это поддержка их прав. Перемены в России привели к увеличению контрольных прав рабочих — похоже на то, что произошло в Польше и Венгрии.

Рабочие уже начинают осуществлять эти контрольные права. Они прибегают к забастовкам, особенно в угольной и других отраслях, связанных с добычей ресурсов, требуя не только повышения зарплаты, но и передачи права собственности на активы, с которыми они работают. На многих предприятиях рабочие проголосовали за смену администрации. Происходящая с 1988 г. перекачка прибыли предприятий в зарплату — очевидное доказательство растущей власти рабочих. На удивление медленный процесс увольнений в Польше и Чехословакии после реформ также доказывает наличие контрольных прав у рабочих. В Восточной же Германии, где контрольными правами владеют в основном администрация и западные покупатели, волна увольнений очень интенсивна.

Рабочие также явно претендуют на активы госпредприятий. Трудовые коллективы требуют полного права собственности на

активы своих фирм. Закон о приватизации от 3.07.91 позволяет продавать определенную долю пакета акций (10% в 1992 г.) рабочим с 30-процентной скидкой. Этого им, однако, явно недостаточно. Первоначальные требования гораздо весомее. Это хорошо видно на примере ВАЗа. Гигантское автомобильное предприятие оговорило продажу 33% его акций ФИАТу по цене от 1 до 2,5 млрд дол. Доходы от продажи предполагалось направить на расширение ВАЗа. В конце ноября 1991 г. его рабочие обратились с открытым письмом к Б. Ельцину и премьер-министру Италии с требованием передачи 51% трудовому коллективу, с тем, чтобы определенная часть доходов распределялась между ними как пайщиками. Они заявили, что прибегнут к бойкоту, если их требования не будут удовлетворены. До сих пор эта сделка в подвешенном состоянии.

Контрольные права администрации также увеличиваются. Во-первых, существующий закон дает ей широкие возможности самостоятельно решать, что производить, как оценить, кому продавать продукцию. Узаконенные права контроля за фирмами, таким образом, в основном в руках администрации. Во-вторых, даже если за министерствами и остались некоторые контрольные права, они, как правило, фактически переходят администрации предприятий. Она же осуществляет контроль за занятостью и зарплатой. В конце концов администрация имеет сеть контактов и личных связей, которые во многом обеспечивают бартер и поставки. Подобно рабочим, администрация пытается использовать свое политическое влияние, особенно на местные власти, с тем чтобы перевести свои контрольные права во владение реальными активами.

Местные власти также получили некоторые дополнительные права контроля. После ликвидации партийного и централизованного контроля они обнаружили огромное поле деятельности в своих регионах. Будучи демократически избранными, они имеют законные права как представители своего населения. Неудивительно, что местные власти настаивают на получении доли прибыли предприятий своих регионов, особенно там, где добывается нефть и другие ресурсы. Они также обеспечили себе право решать, кто может создавать совместные фирмы, что производить и что предлагать в качестве бартера. В ряде случаев местные власти пошли дальше, требуя, чтобы крупные госпредприятия несли ответственность за обеспечение продовольствием населения данного района. Они также добились изменения политики фирм в области защиты окружающей среды и других общественных делах. Многие контрольные права министерств перешли, таким образом, к местным властям.

Местные власти предъявляют права на проведение приватизации и получение доходов от нее. Требуя все больше контрольных прав, они обвиняют центр в нарушении российских законов. Еще

более опасны претензии входящих в состав России автономных образований, объявляющих независимость и суверенитет и настаивающих на праве контроля за предприятиями на своей территории. Более того, местные власти зачастую вообще не хотят ничего приватизировать, стремясь использовать перспективу приватизации для перемещения контроля над предприятиями от министерств к ним, чтобы продолжать «управление» по своему усмотрению.

Оставшийся держатель контрольных прав собственности госпредприятий — российское «государство», номинальный владелец их активов. Традиционно государство осуществляло контрольные права через министерства и компартию. Ликвидировав их, оно фактически лишилось механизма реализации этих прав.

Формально государство в приватизационном процессе представляет Госкомимущества. Этот комитет следит за соблюдением законов и заботится о государственной собственности, прежде чем она будет приватизирована. Комитет имеет своих региональных представителей в областях и республиках. В ряде случаев местные власти уже требовали предоставить им право назначать местных представителей ГКИ, хотя это федеральная организация. Функционирование местных комитетов осложнено противоречиями. Это только один пример разрушительного воздействия конфликтов между претендентами на контрольные пакеты акций.

Власть государства исходит в основном из его «права» принимать и осуществлять законы, что фактически и зафиксировано в программе приватизации. Большинство приватизационных схем, включая российскую, отражают реальный факт отсутствия прав собственности у центра. К счастью, люди, проводящие программу приватизации в России, понимают это, но не хотят, чтобы местные власти наступали им на пятки.

Наличие многочисленных владельцев с пересекающимися интересами и конфликтующими контрольными правами усложняет и торпедирует приватизацию, которая нередко начинает напоминать воровство.

Очередная задача правительства — создать держателям прав условия, позволяющие разрешать конфликты между ними.

СПОНТАННАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ: ЧТО ЗА НЕЙ СТОИТ

Началась она в России в 1988 г., когда государство ослабило централизованное управление. После принятия законов о кооперации, а затем о предприятиях и предпринимательской деятельности от госпредприятий начали отпочковываться кооперативы и малые предприятия. Администрация нередко образовывала параллельную фирму или кооператив, тесно связанные с госпредприятием или даже находящиеся внутри него. Такая фирма покупала продукцию по официальной цене и перепродавала ее по рыночной. Доходы частично шли администрации как

учредителю такой фирмы, а частично на повышение зарплаты рабочим.

Быстрый рост кооперативов и других «альтернативных» фирм означал перераспределение прибыли от государства к администрации и трудовым коллективам, а вовсе не развитие частного предпринимательства, как нередко полагают на Западе. Образование этих «частных» предприятий стало возможным из-за халатного отношения к законам и к государственным директивам центра.

Большинство госпредприятий, в том числе производящих предметы первой необходимости, втянулись в такого рода перераспределение. Рост доходов всех сторон за счет центрального правительства сделал спонтанную приватизацию весьма популярной в России.

По мере ослабления контроля центра спонтанная приватизация вовлекла в перераспределение государственных активов псевдочастные фирмы и кооперативы, принимая, например, форму аренды. Здания или техника арендовались у госпредприятий на некоторое время, но фактически использовались постоянно и гораздо более интенсивно, чем предусматривалось арендным договором. Дочерние фирмы, учрежденные администрацией, просто покупали припрятанные у госфирм активы по мизерным ценам, зачастую используя для этого доходы, полученные от работы на аренде. Конечно, эти активы были вовсе не лишними и для госпредприятий. Перераспределению активов, таким образом, предшествовало перераспределение доходов госпредприятий.

Этот тип спонтанной приватизации, проводимой по инициативе администрации с участием рабочих, набрал силу в 1991 г. Сделки обычно одобрялись местными властями, а иногда и московскими министерствами. В Москве наблюдался рост сумм взяток, составлявших 10% стоимости продаваемых активов; выплачивались они в основном в долларах. Таким образом, спонтанная приватизация частично признает права собственности за министерствами и местными властями, отбирая в то же время у российского «государства» ценности, которые оно уже больше не может перераспределять.

Более развитая форма спонтанной приватизации — это выкуп предприятий (активов) рабочими и администрацией по балансовой стоимости, довольно низкой по сравнению с рыночной из-за ускоренной инфляции. Обычно в процессе выкупа управляющие занимают средства у других госпредприятий и у коммерческих банков, добавляя вместе с рабочими свои личные сбережения (примерно 10 тыс. руб. за 10 млн руб. цены фирмы). В этой сделке руководство может получить 30%, а рабочие — 70% акций. Во многих случаях активы фирмы включают значительные ликвидные средства, которые обычно не учитываются при расчете балансовой стоимости. Приватизировавшаяся фирма может выплатить задолженность в течение нескольких месяцев, если не сразу.

Управляющие и рабочие в итоге становятся собственниками активов фирмы, не затратив на это почти никаких собственных средств. Выкупаемые таким путем предприятия практически никогда не выставляются на конкурс, особенно если в этом заинтересованы местные или федеральные должностные лица. Обычно они принимают форму закрытых компаний (товариществ), которые не выставляют акции на продажу. В результате, как только задолженность выплачена, контроль управляющих — и в некоторой степени рабочих — за этими компаниями становится полным.

Спонтанная приватизация имеет положительные стороны. Она значительно усиливает финансовую заинтересованность менеджеров и рабочих в делах фирмы. Владельцы-управляющие лично заинтересованны в поиске зарубежных или иных партнеров, которые могли бы помочь им в реконструкции фирмы. Спонтанная приватизация идет чрезвычайно быстро, особенно если местные власти тоже финансово заинтересованы в этом, отделяет фирму от государства и, следовательно, усиливает бюджетные ограничения. И наконец, в ходе этого процесса учитываются собственнические претензии всех держателей пакетов акций, кроме российского правительства, которое в лучшем случае получает средства от выкупа по чрезвычайно низкой балансовой стоимости активов. Основная цель спонтанной приватизации — сокращение претензий правительства.

Низкие цены и негласность сделок угрожают социальными конфликтами, особенно в России, где закон о приватизации недвусмысленно требует, чтобы фирмы продавались на конкурсной основе или через аукционы. Как показывает опыт Венгрии, недовольство населения спонтанной приватизацией может свернуть весь приватизационный процесс. Слухи о злоупотреблениях при заключении сделок в последнее время распространились и в России.

Такая приватизация может быть и неэффективной. Во-первых, получаемая при полном выкупе трудовыми коллективами доля собственности очень велика, что может препятствовать необходимым сокращениям работников и контролю за зарплатой. Во-вторых, отсутствие достаточно сильных внешних держателей акций защищает менеджеров от любого давления со стороны рынка. В-третьих, спонтанная приватизация обычно затрагивает только лучшие фирмы. Худшие остаются в руках государства.

ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

Все претенденты на контрольные права хотят принимать участие в определении занятости, зарплаты, продаж, назначении управляющих, инвестировании. Зачастую их интересы сталкиваются. В нынешней ситуации не существует четких правил разрешения подобных конфликтов. Каждый претендент имеет реальное право вето в отношении любых изменений. Это означает, что

ПРИВАТИЗАЦИЯ — перераспределение существующих прав контроля за активами госпредприятий между основными претендентами с обязательным юридическим закреплением имущественных прав собственников. Чтобы уменьшить сопротивление тех, кто лишается права контроля, следует возместить им потери в виде дивидендов и доходов от приватизации.

никакая перестройка деятельности предприятия невозможна. Никаких увольнений, никаких ограничений в зарплате, закрытия цехов и изменений в управлении не может произойти до тех пор, пока не будет найден путь разрешения конфликтов между претендентами на контрольные права.

Чтобы осуществить приватизацию и структурные преобразования, российское правительство должно найти способы предоставления очень существенных стимулов нынешним обладателям прав собственности, включить их в ту законодательную структуру, которая необходима для скорейшего их проведения.

Первый шаг — немедленное акционирование.

За последние два года многие контрольные права за активами госпредприятий были переданы управляющим. Во многих случаях они с удовольствием пользуются новыми правами и независимостью и не спешат приступать к приватизации. Последнюю они рассматривают чаще всего в форме выкупа, сулящего им несомненные выгоды. Кроме того, российская программа приватизации передает контроль за приватизацией местным властям, которые во многих случаях расценивают его скорее как право управлять государственными предприятиями, чем приватизировать их. Россия подвергается серьезной опасности — предприятия могут попасть под местный административный контроль, а не в частную собственность.

Первый важный шаг для предотвращения этого — обязательная коммерциализация или акционирование всех предприятий.

Для этого в течение шести месяцев все крупные государственные предприятия должны быть превращены в акционерные компании со свободно продающимися акциями и советом директоров. Первоначально все акции будут в руках центрального правительства, но постепенно, по мере развертывания процесса приватизации, они будут проданы или розданы различным держателям прав и инвесторам. В советы директоров первоначально должны войти представители ГКИ, управляющих, рабочих, банкиров и, возможно, других акционеров. После приватизации совет будет избираться пайщиками, как в любой частной компании. **Идея состоит в том, чтобы для начала сделать государственные компании похожими на частные.**

Немедленное акционирование до некоторой степени позволяет перестроить систему управления и разрешить конфликты до приватизации. Совет директоров отвечает за соблюдение интере-

сов всех пайщиков. Эти советы будут стремиться предотвратить расхищение фондов управляющими. Директора смогут даже установить за ними контроль. В противоположность спонтанной приватизации совет директоров устанавливает правила замещения управляющих и тем самым предотвращает их полное всевластие. Во-вторых, через советы директоров держатели пакетов акций могут обмениваться информацией и мнениями. Представители рабочих будут лучше информированы о делах компании и смогут выразить свою позицию. Обладая таким правом, они будут меньше заинтересованы в забастовках как средстве разрешения конфликтов. И наконец, что наиболее важно, советы директоров легализуют права держателей акций (а не рабочих или местных властей) владеть и управлять компаниями. Споры будут разрешаться голосованием на совете, а не другими средствами.

При акционировании появляются акции, подлежащие продаже внутри компании, а не только внешним инвесторам. Первоначально все акции будут принадлежать ГКИ, что укрепит собственнические позиции центрального правительства. Часть акций будет немедленно распределена между рабочими и управляющими, что легализует их как собственников и заинтересует в увеличении доходов компании. Оставшиеся акции будут продаваться частями на аукционе, что привлечет внешних пайщиков, стремящихся к максимальной прибыли.

К сожалению, управляющие и местные чиновники понимают, что акционирование перераспределит властные права. Их понимание независимости никак не связывается с советом директоров, в котором будут внешние пайщики. Российский закон о приватизации, к сожалению, не предусматривает автоматического превращения госпредприятий в акционерные общества, а лишь указывает, что они могут прибегнуть к акционированию. Другими словами, те управляющие, которые хотят руководить компаниями с внешними пайщиками, могут это делать, те же, которые хотят сохранить полный контроль, также имеют для этого возможность. Если Россия действительно хочет иметь полноценные коммерческие компании, в этом пункте Закон о приватизации следует изменить.

СТРАТЕГИЯ В ОТНОШЕНИИ ОСНОВНЫХ ПРЕТЕНДЕНТОВ

Рабочие. Чтобы избежать массового сопротивления процессу приватизации, правительство должно материально заинтересовать рабочих. Важно предоставить им долю в имуществе компаний, чтобы они чувствовали себя собственниками, а также дать сильные финансовые стимулы. Но рабочий контроль несовместим с эффективной акционерной перестройкой. Принятая на 1992 г. программа приватизации являет собой разумный компромисс:

она предоставляет рабочим значительные права владения и часть доходов от приватизации, но не дает им права контроля.

Так, в соответствии с этой программой рабочим отдается 25% акций государственных компаний, в которых они работают, в пределах определенного лимита в рублевом исчислении (на данный момент примерно 6,8 тыс. руб.). Это акции без права голоса, но они будут приносить фиксированный дивиденд. Цель первоначального выпуска акций без права голоса — ограничить контрольные права трудовых коллективов. Закон разрешает работникам с самого начала выставлять акции на продажу (что позволит им при желании немедленно получить прибыль) и в то же время ограничивает их право голоса — «голосующих» акций трудовые коллективы могут приобрести на льготных условиях не более 10%. Однако свободная продажа акций возможна только при немедленном акционировании всех больших фирм.

Стоит ли вообще предоставлять работникам на льготных условиях голосующие акции? По нашему мнению, стоит. Во-первых, они станут важной частью потока ценных бумаг, поступающих в открытую продажу, что поможет активным собственникам сосредоточить в своих руках большую их часть. Если акции без права голоса, то внешние инвесторы не заинтересованы в них. Во-вторых, в странах с неразвитым рынком ценных бумаг акции без права голоса обычно котируются много ниже голосующих, даже если первые защищены твердыми дивидендами. Причина этого — высокие прибыли учредителей. Если привилегированные акции будут продаваться по бросовым ценам, рабочие могут разочароваться в приватизации и требовать более сильных привилегий.

Главная опасность передачи работникам значительной доли голосующих акций в том, что широкое их представительство или даже контроль в совете директоров будут препятствовать любой реконструкции компании. Закон о приватизации предусматривает некоторое представительство рабочих в совете на этапе первичного акционирования. В дальнейшем они могут расширить свое представительство, только покупая акции на общих условиях.

Представительство рабочих в совете директоров имеет и свои плюсы. Зная истинное финансовое положение компании, они охотнее согласятся на жесткие меры, необходимые для реконструкции. Обладая правом голоса, они имеют возможность выразить свое мнение, прежде чем объявлять забастовку. Наиболее значительные изменения в ближайшее время придется проводить с согласия рабочих, представительство которых в совете директоров — пожалуй, самый приемлемый способ добиться такого согласия.

В то же время полный контроль трудовых коллективов в советах директоров может привести к трагическим последствиям— банкротствам компаний, например. Однако трудно представить, чтобы даже 25% голосов рабочих контролировали работу совета.

Часть рабочих, скорее всего, немедленно продаст свои акции; другие, наиболее квалифицированные, возможно, не станут голосовать против реконструкции. В совете директоров взять верх могут внешние пайщики и ГКИ, если прежняя администрация не будет противиться изменениям. Словом, предоставление рабочим права голоса и представительства в совете директоров имеет больше плюсов, чем минусов.

По нашему мнению, целесообразно заложить в законе возможность превращения (конверсии) привилегированных акций в голосующие, что сразу же повысит статус первых. К такого рода конверсии можно приступить, когда, например, доля правительства в собственности компаний станет менее 50%. Предоставление рабочим возможности конвертировать свои акции даст им право выбора: одни предпочтут получать дивиденды от привилегированных акций и не станут превращать их в голосующие. Те же, кто захочет продать свои акции, превратят их в голосующие и продадут по более высоким ценам. Думается, лишь немногие работники станут конвертировать свои акции только затем, чтобы голосовать против реконструкции (возможность конверсии привилегированных акций в голосующие пока российским законом не предусмотрена. — Прим. ред.).

Российский закон о приватизации дает работникам некоторые дополнительные стимулы, в частности, они получают 10 % всех доходов от приватизации. Закон, таким образом, дает рабочим достаточно большие стимулы, чтобы привлечь их к процессу приватизации и вынудить остальных претендентов на право собственности последовать их примеру. Реальных же результатов можно ожидать, когда доля государства станет менее 50%.

Местные власти.

Стратегия российского правительства в отношении местных властей — в том, чтобы включить их в процесс приватизации, заставить поддержать его и в то же время не предоставлять им контрольных прав собственности. Однако претензии местных властей очень сильны, от них нелегко откупиться. Но они должны быть исключены из числа крупных держателей акций: если акции рабочих рассредоточены, то у местных властей они сконцентрированы и могут быть использованы для торможения процесса приватизации и сохранения контроля за госфирмами. Поэтому следует материально заинтересовать местные власти, предоставляя им значительную долю доходов от приватизации, но не сами акции (по программе на 1992 г. основная доля доходов от приватизации (50%) поступает в бюджеты тех административно-территориальных формирований —республик в составе России, краев, областей, городов, под юрисдикцию которых подпадает данный объект приватизации. — Прим. ред.). К счастью, российская программа приватизации учитывает это, органы

местной власти не могут выступать покупателями ни при каком способе приватизации.

Подразделяя госпредприятия в зависимости от уровня государственной собственности, российская программа предоставляет местным властям право приватизировать большинство находящихся на их территории предприятий. В то же время в отношении наиболее крупных объектов нет полной ясности, в чьих руках здесь права собственности (конфликты по поводу отнесения объектов к тому или иному уровню госсобственности возникают не только между центром и местными властями, но и между, скажем, областным и городским комитетами по управлению госимуществом; кроме того, нет четкого разделения властных функций между Комитетами и фондами госимущества. — Прим. ред.). Вопрос о правах местных властей в управлении госпредприятиями, пожалуй, стал наиболее сильным источником разногласий между ними и центром. Центр хотел бы свести их права в управлении к минимуму, в то время как многие местные власти больше хотят управлять, чем приватизировать.

Закон дает местным властям выбор способа приватизации, включая аукционы и конкурсы. Балансовая стоимость активов выступает как стартовая цена.

Местные власти могут торпедировать приватизацию, пытаясь сохранить контроль за госпредприятиями. В конце концов бюрократы получают от них взятки до тех пор, пока сохраняют над ними контроль. В ряде случаев местные власти недвусмысленно выразили свою позицию: приватизацией они займутся когда-нибудь, а сейчас будут управлять фирмами в интересах местного населения. Российское правительство грозит вывести малые и средние предприятия из-под контроля местных властей, если они не приватизируют их в течение года. Эта угроза, однако, более правдоподобна для средних предприятий и вряд ли может быть выполнена, скажем, относительно торговых точек.

Другая опасность, подстерегающая приватизацию, — усиление коррупции. Доходы от приватизации поступают в местные бюджеты, но не чиновникам, которые, естественно, пытаются получить свою долю. Эта опасность усугубляется тем, что закон позволяет местным властям применять при приватизации и другие критерии, помимо цены. Надо запретить использование неценовых способов приватизации и сделать упор на проведении аукционов как самом приемлемом способе распределения активов, сводящем к минимуму возможность коррупции. Кроме того, правительство должно предоставлять максимальные сведения о приватизируемых предприятиях. Открытость — лучшая защита этого процесса.

Российское правительство должно постоянно держать в поле зрения местные власти, оказывая на них административное и финансовое давление, вынуждая их к приватизации. Этому, возмож-

но, будет способствовать давление со стороны работников госпредприятий, составляющих большинство избирателей на выборах.

Управляющие.

Большинство управляющих фактически контролируют использование активов и, видимо, сохранят свой контроль независимо от формы приватизации. Если предприятие приватизируется через рабоче-административный выкуп, главная ответственность ложится на управляющих. Однако даже если компания при приватизации привлекает внешних (отечественных или зарубежных) акционеров, они будут сотрудничать с администрацией.

Контроль управляющих не так уж плох, как кажется. Западные исследователи акцентируют внимание на получении ими неоправданно высоких доходов. Но для России, по крайней мере в ближайшем будущем, это не представляет такой уж проблемы на фоне неограниченных хищений госсобственности. Более того, при всех недостатках контроль управляющих — несравнимо меньшее зло, чем рабочих или местных властей. Контролю управляющих западные исследователи противопоставляют более эффективный контроль со стороны внешних крупных держателей акций — банков или предпринимателей. Но активизация подобных структур в России в ближайшем будущем нереальна.

Обладая сильными контрольными правами, управляющие будут претендовать на значительную часть доходов. При любом способе приватизации они более других заинтересованы в ее успехе. После либерализации цен возможность извлекать доходы от государственной собственности заметно снизилась. Приватизация открывает перед управляющими перспективу легализации их контрольных прав и роста доходов.

Наибольшая опасность состоит в том, что в некоторых наиболее рентабельных компаниях управляющие извлекают достаточно высокие доходы из своего положения. Нефтяные компании, например, сегодня оставляют у себя достаточно большую часть доходов, чтобы покупать любое оборудование и приглашать любых экспертов, не приватизируя компанию или не превращая ее в совместное предприятие. Управляющие таких компаний уже сейчас пользуются огромными льготами, которые они рискуют в случае приватизации потерять вместе с утратой контроля. Совсем не очевидно, смогут ли они получить достаточно большое количество акций такой компании. В этой ситуации управляющие могут просто предпочесть государственную собственность и высокие заработки.

Предоставляемые управляющим льготы (право купить 5% акций по номиналу), к сожалению, не идут ни в какое сравнение с теми выгодами, которые они могут получить от спонтанной приватизации или выкупа компаний по явно заниженным ценам. Ра-

зумнее было бы дать больше льгот управляющим в процессе легальной и открытой приватизации, чем столкнуться с массовой спонтанной приватизацией.

Отраслевые министерства. Рабочие, управляющие и местные власти едины в том, чтобы уменьшить их контроль за деятельностью госпредприятий. С точки зрения долгосрочной эффективности любой контроль со стороны министерств — зло, поскольку тормозит развитие рынка. Приватизация явно идет вразрез с интересами министерств. Исключение их из процесса приватизации обойдется недешево, но и откупиться от них непросто. Тем не менее все же лучше не допускать их к крупной акционерной собственности.

БЛИЖАЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ: ПРИВАТИЗАЦИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Первое время приватизация в России скорее всего не будет активной — слишком часто местные власти, министерства и даже руководство предприятий сопротивляются ее проведению. Тем не менее во многих регионах под давлением снизу приватизация, вероятно, охватит мелкие предприятия, относимые к муниципальной или областной собственности. Рассмотрим возможные ее сценарии.

Небольшие предприятия местного подчинения выставляются на аукционы и конкурсы, цена при этом — не единственный критерий. Управляющие и служащие этих фирм, по-видимому, примут активное участие в торгах. В малых и нерентабельных фирмах служащие и управляющие просто скинутся и выкупят их. Затем они постараются найти партнеров, которые помогут им перестроить эти фирмы или попытаются сделать это сами.

В отличие от Чехословакии цены выкупа, по-видимому, будут невысоки. Стартовая цена на аукционах и конкурсах — остаточная стоимость активов — значительно ниже рыночной, а для конкуренции вряд ли будут созданы необходимые условия. Аукцион — не единственная форма приватизации, к тому же трудовые коллективы имеют большие льготы (30-процентную скидку от продажной цены). Внешние покупатели, скорее всего, будут выступать не как конкуренты, а как партнеры трудовых коллективов на конкурсах. Приватизация малых предприятий не принесет больших доходов.

Часть денег, предназначенных для выкупа рабочими и управляющими, наверняка поступит из неучтенных средств госпредприятий. Российский закон разрешает использовать часть прибыли для выкупа у государства. Многие фирмы, конечно, постараются перевести в прибыль какие-то неучтенные доходы. Если трудовым коллективам не хватит собственных средств, они скорее все-

го пригласят какого-либо бизнесмена для участия в сделке. Такая стратегия будет характерна в отношении более или менее рентабельных фирм. Например, многие магазины Москвы привлекают внешних покупателей, как отечественных, так и иностранных. Фирмы, выкупаемые с участием внешних инвесторов, наверняка станут быстрее развиваться.

В целом к внешним покупателям перейдет незначительная часть мелких предприятий. В отдельных случаях, конечно, внешние покупатели, дав хорошую взятку, станут их владельцами, однако это скорее исключение. Еще реже внешними покупателями будут иностранцы. Короче говоря, приватизация мелких предприятий по степени гласности и регулируемости мало будет отличаться от спонтанной приватизации, которая вовсю уже идет в России.

ПРИВАТИЗАЦИЯ КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Крупные предприятия, даже оцененные по балансовой стоимости, располагают слишком большим капиталом в расчете на одного работника, чтобы их можно было выкупить обычным путем. Под контролем центра приватизация крупных предприятий, по-видимому, будет более гласной, что скажется на росте цен. Способы приватизации малых предприятий здесь явно не подходят. Определенные надежды возлагаются на иностранных инвесторов, которые заинтересованы в основном в сырьевых отраслях. Но даже заинтересованные инвесторы сталкиваются с многочисленными препонами. Во-первых, действующее законодательство требует согласования слишком многих инстанций (местные власти, ГКИ, Комитет по иностранным инвестициям), чтобы иностранный покупатель мог приобрести предприятие. Большинство предложений скорее всего будет отвергнуто или утоплено в бесконечных переговорах, как в случае с ВАЗом. Во-вторых, в России до сих пор отсутствует законодательство, регулирующее деловую активность вообще и иностранные инвестиции в частности. В-третьих, во многих случаях управляющие российских предприятий не стремятся передавать контроль иностранным инвесторам. Поэтому в ближайшее время вряд ли стоит возлагать большие надежды на их участие в приватизации.

В этой ситуации Россия должна прибегнуть к таким способам массовой приватизации, как использование приватизационных чеков или других путей бесплатного распределения акций. На этом пути возникнут многие технические трудности (почтовые работники, например, требуют значительного увеличения бюджета и двухлетнего срока для открытия приватизационных счетов). Пока вопрос о методах приватизации крупных предприятий еще недостаточно изучен, и скорее всего она не начнется до 1993 г.

* * *

ОТ РЕДАКТОРА. После того как первый шаг сделан, дальнейшее продвижение к рынку зависит от того, пойдут ли либерализация цен рука об руку с приватизацией и как быстро. Российский Закон о приватизации при всех его достоинствах и добротном теоретическом фундаменте (о чем подробно говорится в статье А. Шляйфера) дает серьезные основания для опасений. В самом деле, государство впервые становится легальным собственником, на первых порах ему в лице Фонда по управлению госимуществом принадлежат все 100% акций. Из них 40% он должен раздать или продать на льготных условиях работникам и руководителям госпредприятий.

Судьба остальных 60% акций далеко не очевидна: в Законе не сказано прямо, что Фонд ОБЯЗАН их распродать в течение какого-то обозримого времени. Этим изъяном вполне могут воспользоваться чиновники как в центре, так и на местах.

Однако на данном этапе основная опасность исходит не из сосредоточения экономической власти в руках российского правительства, а скорее наоборот — от паралича исполнительной власти. Не попасть бы только в заколдованный круг российской истории, когда от диктатуры — прямой путь к анархии, а от нее — опять к диктатуре.

Публикацию подготовила Людмила БЕРКОВИЧ

СОВРЕМЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ: НЕ ТОЛЬКО ПРИВАТИЗАЦИЯ...

А. И. КУРЦЕВИЧ,
генеральный директор акционерного общества
«Сибирские кожгалантерейные товары»,
Новосибирск

Если отбросить всякую шелуху, то все, что делалось в последние годы, направлено на создание класса собственников, т. е. людей, которые могли бы вкладывать свои капиталы в развитие производства. Получилось так, что работники государственных предприятий длительное время были отстранены от этого процесса, хотя уровень компетентности специалистов здесь выше, чем у многих известных предпринимателей в других сферах экономики — и по образованию, и по интеллекту, и по предпринимательским способностям.

В начале 1991 г. стало ясно, что аренда дает коллективам возможность застраховаться от принудительной приватизации. Это подтвердил и вышедший позже закон о приватизации. Мы поняли, что медлить нельзя, и взяли предприятие в аренду с правом выкупа. Затем сразу же стали готовиться к выкупу, стремясь обрести независимость от государства. Решался вопрос и для управленцев, и для инженеров, и для рабочих: будем мы тут работать или нет, ведь купивший предприятие может изменить его профиль. Поскольку легкая промышленность постоянно находилась на острие всевозможных реформ, коллектив понял свою задачу в

новых условиях: нужно выкупать предприятие, пока его не купили другие.

Была еще одна причина, которая толкала нас на реорганизацию. Мы помним 1984—1985 гг., когда на прилавках было много отечественных товаров, а показатели реализации продукции у предприятий не блистали. Но если тогда мы были уверены, что министерство поможет нам при любом раскладе и не даст упасть предприятию — уменьшит отчисления от прибыли, подкинет денег или материальных ресурсов, заставит торговлю взять товар на склады — то теперь такой палочки-выручалочки нет. Если ты сам не смог продать продукцию, за тебя никто ее не продаст. Проблема эффективной организации производства стала важнейшей. При такой либерализации цен еще три-четыре месяца мы будем наполнять прилавки, а после начнется жесточайшая конкуренция. Мы сможем привлечь покупателя или дешевизной, или отличным качеством. И то и другое требует серьезной перестройки производства, управления предприятием. Пик нагрузки мы испытываем уже сейчас. Заниматься производством, не зная, на кого работаем, мы не можем. Поэтому работу по приватизации вели в ускоренном режиме.

НА КОМ ДЕРЖИТСЯ ПРЕДПРИЯТИЕ

Переходя к акционерной форме управления, мы решили выяснить для себя, кто есть кто. Конечно, на уровне «хороший-плохой» представление о членах коллектива имеется. Но этого явно недостаточно.

В основном оценку проводила администрация, хотя в комиссиях были и представители общественности. Но на каждом уровне «судьи» менялись: на уровне цеха — руководство цеха и представители его коллектива, работников заводоуправления оценивал директорат. Инженеры оценивались у нас по одиннадцати параметрам, рабочие — по семи. В результате при личной беседе мы могли указать каждому на недоработки, слабину в той или иной области. Предположим, человек исполнительный, трудолюбивый, но не хватает инициативы.

Конечно, такие оценки тоже субъективны, но это меньшее зло, чем оценка «плохой-хороший», при которой открывается широкое поле для самоуправства. В результате мы выявили те 20—30% работников, которые определяют успешную работу предприятия. Это наиболее способные и квалифицированные члены коллектива. Если уйдут другие — коллективу будет тяжело, а если уйдут эти люди — для предприятия наступит катастрофа. Все держится на преданном предприятию профессионале. Сейчас они наконец-то начали цениться, предприятия «перекупают» их друг у друга, за них идет борьба. Если мы знаем, что где-то работает хороший специалист, предлагаем ему более выгодные условия. Так посту-

пают и другие. Поэтому повышение заработной платы проводится сейчас дифференцированно. Мы должны беречь этих людей. Это сложно психологически для других членов коллектива. Но люди должны понять необходимость таких шагов.

К ПРИВАТИЗАЦИИ — ЧЕРЕЗ ПАРАЛЛЕЛЬНУЮ СТРУКТУРУ

Наш коллектив всегда отличался здоровым консерватизмом. Поэтому, несмотря на настойчивые призывы, мы не спешили переходить на хозрасчет всех пяти форм. В один-два года не изменишь стереотип мышления хозяйственника. Нельзя сказать ему: ты свободен завтра — и ожидать, что он поведет себя как свободный человек. Нет, он долго еще будет присматриваться. Мы были запуганы на много лет вперед: высунешься, рванешь — а тут тебе и дадут план «от достигнутого». Лишь со временем, увидев, что Горбачев не собирается сворачивать свою политику, за что ему надо отдать должное, мы решились на аренду. Это было в июне 1991 г. С этого времени режим работы стал поистине бешеным. Экономисты, финансисты, юристы, руководство предприятия выложились полностью. Во всяком случае, я ставлю себе и всей нашей команде высокую оценку.

Коллектив был подготовлен к реорганизации заранее. Поэтому споров не было. Августовские события очень быстро продвинули нас, промышленников, вперед, подтолкнули к окончательному выбору пути: акционерное общество, частная собственность.

При оформлении документов произошла некоторая заминка: одни властные органы еще не ушли, другие не пришли, и документы никто не подписывал. В этой ситуации можно было идти двумя путями. Первый — образовать частную фирму за пределами предприятия, создавая заново основной капитал. Но это показалось нам нерациональной тратой сил, времени. Ты разрываешься между двумя сферами приложения сил, не используя потенциал, накопленный в коллективе предприятия. В альтернативной фирме ты будешь делать то же самое, но хуже.

Второй — заняться частным бизнесом в структуре своего предприятия. Этим путем мы и пошли. Здесь было несколько ограничений. Все на предприятии должно делаться гласно. Поэтому вроде бы сугубо личное дело части руководителей, специалистов и рабочих, которые стали учредителями первого акционерного общества у нас на предприятии, стало предметом обсуждения на собрании коллектива. Программа приватизации была принята на заседании правления арендного предприятия, а потом я обошел все цехи, провел за месяц свыше 20 собраний, объясняя суть изменений*.

Коллектив головного предприятия невелик — 800 человек. На первом этапе было всего 42 акционера — управленцы, ИТР, ра-

* Подробнее об этом см. ЭКО 3.92.

бочие. Мы планировали через четыре-пять месяцев принять еще 10—15% коллектива, через 3—4 месяца после этого — еще 20—25%. В течение 8—10 месяцев свыше половины работающих должны были стать акционерами. Но события пошли так, что мы выкупили предприятие и образовали акционерное общество, акционером которого мог стать каждый член предприятия, гораздо раньше: до принятия российского закона о приватизации. **Главная цель частного акционерного общества — выкуп государственного предприятия его коллективом.** Акционеры не получали там ни рубля. Все заработанное шло на развитие производства. Исключение составляла лишь исполнительная дирекция. **Мы поставили перед собой задачу повысить доходы работающих на предприятии.** В прошлом году мы были ограничены 840 руб., затем серьезно повысились налоги. Работая по совместительству в акционерном обществе, можно было в идеале заработать еще столько же. Эту возможность использовали около 200 человек. Там, где акционерное общество соприкасалось с арендным предприятием, шли расчеты — за энергию, аренду, оборудование, использование инженерного труда и т. д. **Еще одно направление деятельности акционерного общества — приобретение оборудования.** Его мы сдавали в аренду арендному предприятию. Кроме того, были созданы новые рабочие места, на которых работали в основном пенсионеры.

Мы сразу заявили, что цель нашего акционерного общества — заработать средства и создать стратегию, которая затруднила бы выкуп предприятия сторонними покупателями в случае, если бы оно было выставлено на аукцион. За тот небольшой промежуток времени, который существовало наше первое акционерное общество, мы закупили оборудования на 300 тыс. руб., установили его в цехах и сдали в аренду государственному предприятию. Вырвать его из технологической цепочки было бы очень трудно. При самом худшем исходе (завод куплен посторонним лицом) мы могли хотя бы запросить за это оборудование рыночную цену, чтобы уйти не нищими.

Хорошо, цели определены. Но на какие деньги выкупать предприятие? Не было денег ни у меня — я их не накопил, поскольку получал почти столько же, сколько рабочий, ни у других членов коллектива. Конечно, в условиях аренды мы заработали средства в фонд экономического стимулирования. Но как поделить их между членами коллектива? На многих предприятиях начинают делить с таким расчетом, чтобы себя не обидеть. Придумываются коэффициенты: занимаемая должность, вклад и т. д. Но люди представляют социальную справедливость иначе. Они не понимают, что квалифицированный инженер «стоит» дороже, чем квалифицированный рабочий. В результате нарушается социальный мир.

Поэтому фонд экономического стимулирования мы разделили так, как коллектив считал правильным, справедливым. Во внимание принималась средняя заработная плата за прошлый год, которая умножалась на коэффициент, зависящий от стажа работы на предприятии. Максимальный коэффициент — 1,7 — присваивается, если человек проработал на предприятии свыше 20 лет. Поскольку заработок был дифференцирован в зависимости от квалификации за несколько месяцев до этого, ядро завода — рабочие, ИТР, управленцы — остались довольны. В общем все проходило довольно спокойно. А разделить всегда труднее, чем заработать.

В параллельной структуре мы заработали для арендного коллектива 2 млн руб., взяв у него в аренду брокерскую контору (до этого ею некому было заниматься). Каждый из нас получил там в общем небольшие деньги, от 20 до 40 тыс. руб., но они позволили этой группе из 42 человек купить немного больше акций, чем остальным.

Акции распределяются таким образом: 25% — привилегированные, они розданы нашим пенсионерам, проработавшим на предприятии более 15 лет. Столько же купили сторонние организации, инвесторы, поставщики, потребители, банки, малый совет района. Сейчас мы ищем западных партнеров, поскольку без западных технологий сложно выйти на качественно новый уровень продукции. Все члены коллектива, работающие у нас на время подписания документов, становятся акционерами. Желающие из фонда приватизации могут приобрести льготные акции. Льгота от 30 до 50% в зависимости от группы работающих. До 1 апреля все внесли деньги. После этого мы повысили квоту до 5 тыс. руб. Опять двухнедельная подписка по акциям. Но уже стоимость акций не льготная, а полная. Первые полгода это будет закрытое акционерное общество. Потом будем «открываться».

«Ступенчатость» формирования акционерного общества дала нам, с моей точки зрения, одно преимущество. Собрание акционеров обладает правом путем голосования решать все проблемы. Ни мы, ни коллектив не привыкли работать в таких условиях. И в прежних коллективах голосовали, но директор мог каким-либо образом менять решение, если коллектив проголосовал, руководствуясь сиюминутными соображениями. Сейчас он лишен такой возможности. Чтобы не было «проедания» средств, мы поставили дело так, что контрольный пакет акций — у 42 человек (среди них четверо рабочих, организовавших параллельную структуру). Таким образом, наиболее активная часть предприятия формирует его политику.

Должен оговориться: я совсем не противник принудительной приватизации. Если на предприятии до сих пор не сумели найти путь к тому, чтобы стать собственниками, значит, они не смогут эффективно действовать и дальше. На части предприятий просто

необходима замена команды. В этом нет ничего ужасного. Придет покупатель — сменит команду... Но если руководство чувствует в себе силы, надо бороться за место под солнцем. Нам дали шанс — мы его использовали.

Наш пока небольшой опыт показывает, что большей заинтересованности в результатах труда, чем через личный интерес, достигнуть нельзя. Дивиденд сам по себе не всегда обеспечивает такую заинтересованность. Поэтому мы создали фонд поощрения в фонде дивидендов, откуда каждый, даже имеющий одну акцию, может получать до 15% прибыли от реализации той или иной программы, предложенной им. Инициатор становится директором программы. Эта система позволяет учесть интересы не только держателей крупных пакетов акций, но и рядовых акционеров. Команду каждый формирует сам. Заработок распределяется внутри команды. На совет директоров арендного предприятия подается лишь протокол. Так, серьезной проблемой для нашей подотрасли были рамочные замки. Мы три года пытались освоить их в рамках государственного предприятия, но все время находились уважительные причины, почему этого нельзя сделать. А в акционерном обществе через фонд поощрения мы решили эту проблему довольно быстро.

ЗАНИМАТЬСЯ ПРОИЗВОДСТВОМ — НЕОБХОДИМО

Параллельная модель очень помогла нам. За три месяца, которые она просуществовала, мы освоили некоторые новые методы работы в акционерном обществе, которые невозможно изучить «на берегу». Сейчас получили возможность весь потенциал направить на реорганизацию производства. В этой области идем на кардинальные изменения. Мы поставили перед собой задачу сократить срок освоения моделей до 2,5—3,5 месяцев. Серьезная задача, если вспомнить, что совсем недавно в легкой промышленности средний срок внедрения новой модели был равен 2,5 года. Но появилась возможность быстро получать сырье и материалы. Если раньше мы заказывали их за год до планируемого выпуска, то сейчас сырье зачастую идет в цех «с колес». Самый большой срок — от месяца до двух.

Это потребует изменения ассортимента выпускаемой продукции. Раньше мы моделировали все: и чемоданы, и сумки, и кошельки, и бумажники, и школьные ранцы. Все время что-то меняли в технологии, инженеры, ремонтники и механики были загружены до предела реорганизацией производства. Сейчас мы осваиваем всего несколько ассортиментных групп. Классический ассортимент для мужчин, который не нужно менять часто, гораздо важнее сделать вещь добротной. Каждый из нас покупает, например, бумажник не так часто. Если там будет отделение для кредитных карточек, фотографий семьи, бумажных купюр и мелочи, то он

удовлетворит всех. Еще в эту ассортиментную группу входят классический чемодан; современный ученический ранец; деловая сумка, которая уже внедрена в производство. Нас она вполне удовлетворяет, функционально хорошо продумана, в крайнем случае, я не видел, чтобы кто-то еще в России делал такое.

Освободилось время для более длительных разработок вещей, где важно следовать моде. Это женские, молодежные, спортивные сумки. **Разделив ассортимент на классический и модный, мы** сможем осваивать в год не просто 20—30 разных моделей (даже в «застойные» годы у нас ежегодно обновлялось около 80% ассортимента), а гораздо меньше на одних потоках (где производится классический ассортимент) и больше на других (3—4 разных женских сумки, например, как этого требует мода).

Серьезной проблемой, решать которую мы начали в 1991 г., **была подготовка резервного ассортимента для всех потоков.** У населения просто может не быть денег для того, чтобы покупать наши изделия, поэтому мы выпускаем продукцию производственно-технического назначения для предприятий других отраслей: машиностроительных, автомобилестроительных и т. д. Сотрудничаем с ЗИЛом, АвтоВАЗом, другими предприятиями.

При всех рыночных трудностях мы сможем обеспечить своих людей работой. Ни при каких обстоятельствах не хотим сокращать своих работников. Возможна лишь перегруппировка рабочих мест. Думаю, для нашей страны это единственный выход. Иначе социальная напряженность достигнет кризисной отметки и начнется отход от экономических реформ, как это происходит в Польше. Уволенный завтра же встанет в ряды пикетчиков. Мы не понимаем руководителей, легко идущих на сокращение работников. Особенно этим «грешат» руководители больших предприятий, ссылающиеся на недостаток ресурсов. Но дай тогда работникам возможность организовать частное предприятие, обеспечить себя самим...

КАК ЗАВОЕВАТЬ МЕСТО ПОД СОЛНЦЕМ

Один из основных моментов, на который необходимо обратить внимание руководителей, — диверсификация производства. Вот лишь некоторые возможности в этом плане.

* Мы начали создавать сеть фирменных магазинов. Уже работает магазин в Новосибирске, планируем открыть здесь еще один, работает магазин в Томске, есть договоренность с руководством Кемерово и Красноярска. Думаем участвовать в аукционах, накопив необходимую сумму денег. Обслуживание в наших магазинах будет на самом высоком уровне, пример тому — наш новосибирский магазин, где покупателя действительно ждут.

* Собираемся и дальше работать на бирже. Пока мы пайщики только новосибирской товарной биржи, в перспективе будем уча-

ствовать в работе бирж ценных бумаг и интеллектуальной собственности. Нам есть что продать и купить там.

* Прорабатываем создание ряда совместных предприятий. Очень интересен проект сотрудничества с монгольскими поставщиками сырья. Он существует не первый год. Но раньше не было частного интереса — и дело почти не двигалось. Были другие проблемы, чем мы оправдывали свое бездействие. Частное владение в корне изменило ситуацию.

Наше прежнее мироощущение вспоминается, когда мы предлагаем крупным заводам освоить на их площадях какое-то производство. Обещаешь прибыль тысяч 300—500 — вежливый отказ: мало, нам бы миллион... Так может рассуждать только тот, у кого нет ничего своего. Если бы это было его предприятие, он бы не отказывался от любой возможности получить прибыль. У американцев есть принцип: есть возможность заработать три доллара, ты должен их заработать... Странно, когда руководитель завода пренебрегает маленькой прибылью. А кроме того, так можно создать новые рабочие места.

* Мы этого не чураемся, поэтому открыли пункт ремонта кожгалантереи. Это работает и на имидж предприятия: оно заботится о людях, поскольку не все в состоянии купить новую сумку, если старая износилась. Пусть в год это дело приносит всего несколько тысяч рублей прибыли, но мы устроили в эти пункты своих пенсионеров. Мы довольны, поскольку дали людям дополнительный источник для заработка, потребители довольны, поскольку ремонт там качественный, а наши пенсионеры получают добавку к пенсии — и тоже довольны.

* Создали дочернее предприятие в Томске, которое занима- ется деревообработкой и выпуском столярных изделий. Оборудование приобрели на акционерном предприятии «Станкосиб».

* В перспективе — открытие мойки для машин. Собираемся вложить средства в разработку современных методов выделки кожевенного сырья. Создаем дочернее предприятие с подшефным совхозом. Все это в ближайших планах.

* Хотим стать одними из организаторов новосибирского детского городка, поскольку это может стать выгодным делом.

Не боимся вкладывать деньги в несколько проектов, хотя их у нас не так уж много, надеясь, что если один-два будут высокоприбыльными, это окупит наши усилия. Итак, диверсификация и еще раз диверсификация производства! Это поможет и выжить, и разбогатеть.

НОВАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ

Для решения всех этих задач потребовалось изменить структуру управления. Пошли по пути укрупнения звеньев. Раньше, чтобы запустить модель в производство, надо было пройти цепочку из

8—9 начальников отделов: плановый, финансовый, бухгалтерия, труда и заработной платы, художественно-конструкторский, технологический, технический, производственно-диспетчерский... У каждого — свое видение, свой взгляд, свой авторитет, в конце концов. Попробуй, примири... Сейчас новую модель запускают в производство центральная технологическая лаборатория, куда входят многие из этих специалистов, и планово-производственный отдел. Остались две договаривающиеся стороны. Служба главного бухгалтера преобразована в финансовый блок. Здесь работают и специалисты из бывшего ОТиЗа, ликвидированного еще год назад.

В конце 1990 г. мы провели реорганизацию с тем, чтобы отделить оперативную работу от перспективной. В принятой у нас в стране структуре управления легкой промышленностью главный инженер, например, занимается и производством, и техническим развитием. Масса текущих вопросов — людям необходимо дать работу сегодня! — не позволяет сосредоточиться на техническом развитии предприятия. Теперь у нас есть главный инженер и директор по производству.

Вопросы ценообразования сосредоточены в службе сбыта и маркетинга. Допустим, производственные цехи выпускают продукцию с минимальной рентабельностью (около 15%) и сдают на склад. Там определяется цена на нее. Продаем продукцию на бирже — ей одна цена, в розничной торговле — другая, передаем оптовикам — третья, везем на север — четвертая, в село — пятая...

Через Всесоюзный клуб директоров ЭКО и Ассоциацию руководителей промышленных предприятий, Академию народного хозяйства мы имеем возможность получать информацию о дебатах, происходящих в правительстве, о проектах документов, которые там обсуждаются. Для анализа этих документов создана специальная группа, куда входит юрист. Она проводит экспертизу документов и рекомендует определенный путь развития нашего коллектива с учетом обстоятельств, которые могут произойти в ближайшем будущем. Как предприятию приспособиться к изменениям — основное направление их работы. Можно формировать общественное мнение, лобби в парламенте. Но пока получишь отдачу, успеешь не раз разориться. Поэтому не надо жаловаться на то, что время плохое, важно сориентироваться в нем, принять правильное решение. Какой ассортимент предстоит выпускать, чтобы достаточная часть прибыли оставалась на предприятии? Какие специалисты понадобятся предприятию завтра?

В последние годы на предприятии произошли серьезные изменения. Руководителями многих служб стали люди в возрасте от 30 до 40 лет, с высоким творческим потенциалом. Но мы бережно относимся и к людям пенсионного возраста, обладающим боль-

шим опытом. Этот сплав житейской мудрости, профессионализма и энергии очень помогает в работе.

Мы поняли, что безвыходных положений нет. Всегда налицо минимум два выхода: похуже и получше... Как правило, находит и оценивает эти выходы руководитель. Поэтому и получать он должен соответственно. Конечно, приходилось долго убеждать людей в том, что не надо считать деньги в чужом кармане. Если вы хотите, говорил я рабочим, получать в полтора раза больше, чем сейчас, пусть у начальника вашего цеха заработок увеличится вдвое. Вы квалифицированные специалисты, но в другой области. А он — организатор производства. Если рабочий допустит брак, он обойдется предприятию рублей в 100—200. Мастер не подготовит запуск изделия — тысячи рублей. Начальник цеха или экономист может нанести убытки в десятки тысяч. Управленческое решение на уровне директора «стоит» миллионы. Так, мы вовремя стали учредителями товарной биржи и заработали в 1991 г. около 2 млн руб. прибыли только через торговлю на бирже, да еще получили дивиденды как пайщики. Этот результат одного решения сопоставим с итогом работы всего коллектива в течение трех-четырех месяцев. Не сразу, но эти идеи находят понимание в рабочих коллективах.

ТРЕУГОЛЬНИК С ДВУМЯ УГЛАМИ

На предприятии должен быть один хозяин. Раньше их было три: партком, профком, администрация. Теперь один угол не занят. Но «профсоюз» на большинстве предприятий держится.

Позиция профсоюзов — это удар в спину нашим реформам. Сейчас, как и десятки лет назад, вышестоящие профсоюзные органы диктуют нижестоящим, как поступать в том или ином случае, что делать. Это командно-административная система в худшем виде. Сейчас профсоюзы занимаются дикими вещами, включая организацию пикетов, демонстраций и т. д. При этом мнение коллективов даже не спрашивается. Мы задним числом узнаем, что протестовали против чего-то. Дошло до курьеза. Как-то председатель нашего профкома неделю отсутствовала на предприятии. Потом появилась простуженная. Оказывается, по приказу обкома профсоюза она эту неделю простояла, пикетируя от имени нашего коллектива сессию облсовета. Сейчас мы содержим, получается, два аппарата управления профсоюзами: центральными и независимыми. Думаю, такая ситуация не только в нашей отрасли.

В конце 1991 г. профсоюз принял странное решение — распустить президиумы и пленумы в областях, оставив обком профсоюза; вместо президиума будет совет освобожденных председателей профсоюзных комитетов, а вместо пленума — совет освобожденных и неосвобожденных председателей. Ни рабочим, ни инженерам, ни управленцам там нет места. Вот такая закрытая «ло-

жа» решает какие-то вопросы нашего коллектива. Но разве они могут помочь коллективу выжить? Работодатели, трудовые коллективы, профсоюзы должны пересмотреть свои взаимоотношения. Профсоюзы должны быть подотчетны коллективам, поскольку от них они получают деньги.

Профсоюзы так и не нашли себе поле деятельности после того, как государство забрало у них пенсионное обеспечение, а предприятия стали оплачивать больничные листы. Они могли бы заниматься условиями труда. Или созданием оборудования, отвечающего условиям техники безопасности. Безопасного прессового оборудования как не было, так и нет. А профсоюзы не работали с его производителями раньше и не работают сейчас.

С февраля 1992 г. мы решением коллектива отменили взыскание профсоюзных взносов через бухгалтерию. Похоже, что это событие стало концом для нашей профсоюзной организации: за два последующих месяца ни один человек не сдал взносы. Оказывается, все держалось на их сборе! Отменили его — и все рухнуло...

К совету предприятия отошли все функции профсоюза по социальной защите, но в более расширенном варианте. Он подписал коллективный договор с правлением предприятия, где предусмотрена взаимная ответственность. Совет предприятия имеет фонд социальной помощи, где аккумулируются те средства, которые раньше отчислялись в профсоюзы. Его помощь будет более эффективной, конечно, нежели помощь профсоюза. Работает совет предприятия в тесной связи с вновь организованным отделом совершенствования кадров и социальной политики.

* * *

Я поддерживаю политику правительства Ельцина-Гайдара. Это однозначно. Да, всех поставили в очень жесткие рамки. Да, в этой жизни надо крутиться. Да, правительство не выдало фундаментальную программу, а реагирует на отклонения. Кто больше плачет, кто докажет, что ему плохо, тот и получает помощь.

Но средств у предприятий всегда было больше чем достаточно. Использовались они неэффективно. И даже сейчас, несмотря на жалобы оборонных предприятий, на их огромные задолженности, картотеки, я не слышу о распродажах оборудования, транспорта. Если сложно, оставьте не пять «Волг», а три... Каждая «Волга» стоит по миллиону. Вот вам и деньги. Но они не расстаются со своим добром. Значит, есть и надежды, и возможности. Ясно, что жалеют они о другом: чтобы дали кредиты под низкие проценты. Они привыкли так жить.

Впервые за те десять лет, которые я руковожу предприятием, я понимаю и принимаю то, что делает правительство. Да, это жестко. Но другого выхода нет. Приходится всем идти на жертвы.

Конечно, многие боятся безработицы, но она коснется наименее квалифицированных специалистов, независимо от того, рабочий это или инженер. Думаю, к концу года положение стабилизируется, предприниматели найдут ниши, будут осваивать новые для себя виды деятельности. Пока наши жертвы не очень велики по сравнению с содеянным за эти семь десятилетий (я имею в виду экономический аспект).

Но правительству надо более жестко проводить свою линию, следить за выполнением своих постановлений. Объявлено о приватизации торговли, но почти вся она стала муниципальной — и ничего не изменилось. Мы могли бы купить магазин, другие предприятия тоже. Но директора этих магазинов боятся остаться не у дел и тормозят этот процесс. Надо учитывать амбиции директоров, давать им определенный пай, например. С одной стороны, заинтересовать их в приватизации, а с другой — более жестко контролировать ее ход. Без частной торговли ничего хорошего не выйдет. Мы сами не сможем построить широкую сеть больших магазинов, а у руководителей государственных или муниципальных магазинов должной заинтересованности нет.

Мы вступаем в интересное, но сложное время. Мы пока просто не понимаем, какого зверя разбудили, поэтому щепетильность руководителей — необходимое условие преобразований. Конечно, что-то можно сейчас, на первом этапе, утаить от коллектива, тем более, мы и сами многого не понимаем, учимся. Но любая неправда сегодня обратится во вред руководителю завтра.

В идеале хочется создать предприятие, на котором приятно работать. Пусть жизнь нас будет поправлять, но все равно мы будем двигаться к этой цели. В этом процессе руководителям предприятий, тоже необходимо меняться. Новые условия работы, новые взаимоотношения подталкивают к этому. Меня, например, характеризуют как жесткого руководителя, не оставляющего подчиненных без внимания, «прессингующего» по всему полю. В той, прошлой ситуации это было оправданны. Теперь я сам ощущаю потребность в совете с людьми, поскольку ответственность за средства акционеров возросла. Администрирование уже не проходит.

Такая ломка психологии очень сложна, но необходима. Без нее мы не сможем ничего добиться ни в производстве, ни в управлении.

* *

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Демократичность при принятии решения означает то, что каждому дается право высказывать свое мнение, а само решение учитывает все мнения с учетом голосов, их поддерживающих. Можно выделить следующие этапы в принятии решений.

1. Накопление мнений и соображений. Сокращение этого этапа приводит к поверхностному, ошибочному решению. К нему ведут ограничение прений на собраниях, сокращение времени на обсуждение в печати и т. д.

2. Выработка вариантов решения. Здесь возможна ошибка, характерная именно в условиях демократии: к решению сложных вопросов зачастую привлекаются неспециалисты. Люди некомпетентные, как правило, стремятся проскочить непонятный и скучный для них анализ и побыстрее перейти к голосованию.

3. Выбор одного из предложенных вариантов. Самое трудное здесь — согласовать интересы коллектива и его членов. Иногда эти решения могут означать насилие большинства над меньшинством, и иногда это оправданно.

4. Пропаганда решения. Игнорирование этого этапа может привести к тому, что неподготовленные массы не смогут самостоятельно оценить предлагаемое решение.

5. Утверждение решения. Здесь остается последняя возможность контроля и исправлений. Этот этап также зависит от людей, принимающих решение, — подчас далеко не компетентных.

Б. ЧЕБЛАКОВ,
Новосибирск

ДО И ПОСЛЕ ПЕНСИИ...

Каждому из 140 млн занятых в нашем народном хозяйстве придется рано или поздно уйти на пенсию. При этом каждый третий из 58 млн ныне здравствующих пенсионеров продолжает работать — мотивы понятны каждому.

Психологи выделяют два переломных момента в жизни людей: вхождение в трудовую деятельность с неизбежными трудностями профессиональной, психологической и социальной адаптации, с одной стороны, и уход на заслуженный отдых — с другой, когда резко меняется многолетний уклад жизни и на пенсионера сваливается уйма свободного времени и ощущение ненужности.

Очевидно, нужна система социальной защиты пенсионеров. Если речь идет о вузе, то за год-полтора до выхода на пенсию стоит пригласить сотрудника в отдел кадров и выявить его планы на будущее, узнать, хочет он расстаться с институтом или еще поработать, возможно, сменив работу на более легкую, менее ответственную, а также выяснить потребность в лечении.

Вопрос о том, оставить или нет конкретного преподавателя на прежнем месте, должен решить коллектив кафедры, студенты — его слушатели. Оправдан перевод опытных преподавателей-пенсионеров, пользующихся авторитетом у студентов, на должности консультантов, разработчиков методик, учебных курсов, научных руководителей аспирантов, хоздоговорных работ, научных программ и исследований.

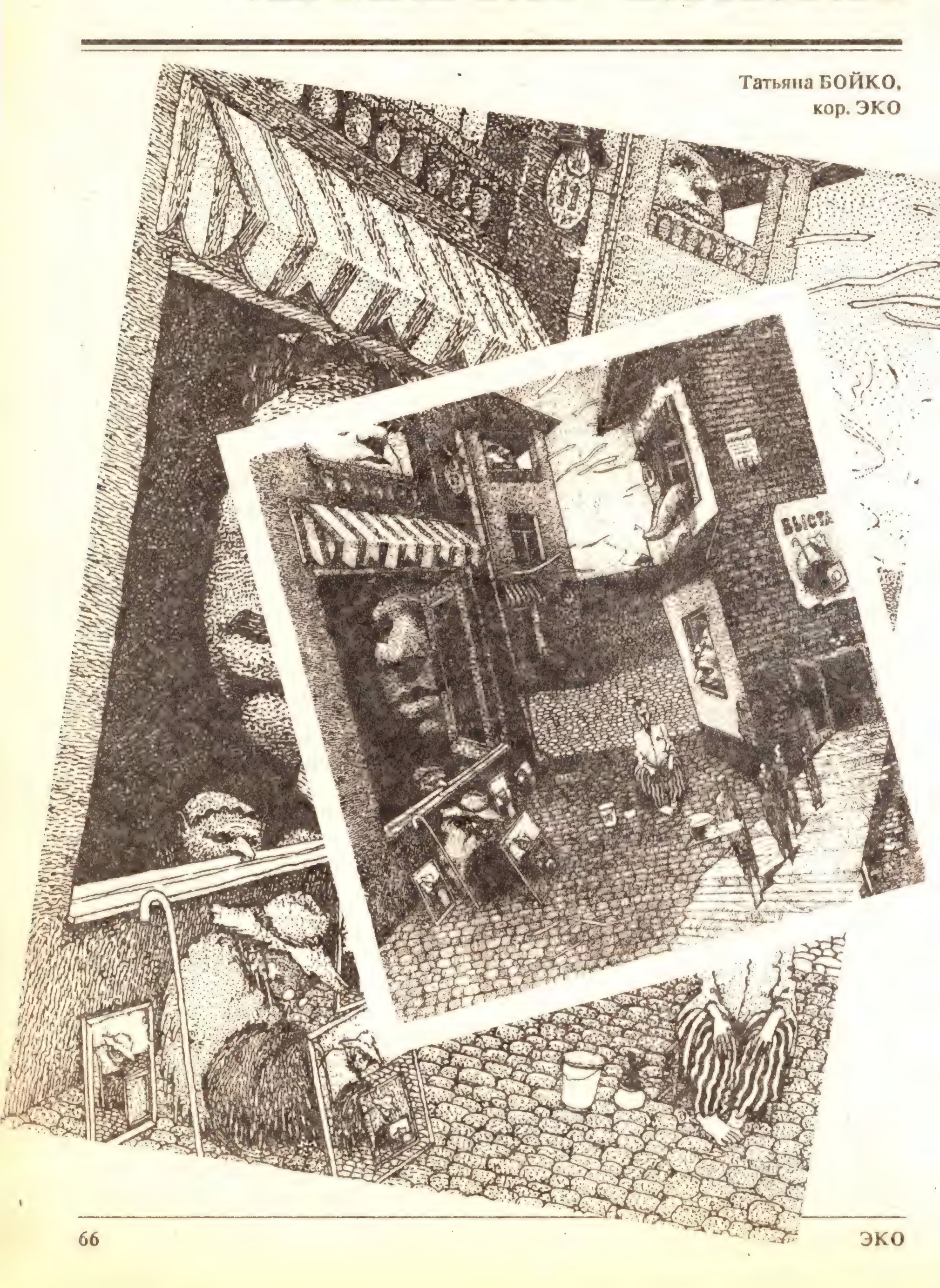
Бережное отношение к ветеранам благотворно влияет на психологический климат в коллективе, так как порождает у каждого чувство защищенности и уверенности в будущем.

С. М. БАЛАНОВСКИЙ,
Омск



ЯРМАРКИ КРАСКИ

Татьяна БОЙКО,
кор. ЭКО



Развалилось общее хозяйство, порвались установившиеся связи. Оставшись без привычного фондирования, одни предприятия терпят финансовый крах, вынуждены сокращать производство, другие держат его «на уровне», спасаясь тем, что накручивают цены. Многие столкнулись с необходимостью искать партнеров, поставщиков сырья, смежников на принципах взаимной выгодности. Летят депеши, едут гонцы в разные концы России и других членов Содружества. На этом фоне все более популярными становятся торгово-промышленные выставки и ярмарки — популярными у предприятий как государственных, так и новых форм хозяйствования, и у торговых организаций.

Ярмарки и промышленные выставки позволяют представить на рынок новый продукт, оценить его глазами других, узнать, что нужно в нем усовершенствовать, чтобы он стал конкурентоспособным, определить максимально выгодную цену. Словом, они помогают профессионально провести маркетинг, обеспечить изделию предпродажную подготовку, являются своего рода полигоном для запуска на рынок новых товаров. Специалисты видят место ярмарок и выставок в основании пирамиды рыночных отношений, над которой надстраиваются торговые дома, торги, через информационные системы и другие рыночные структуры замыкающиеся на самом верху биржами.

Возможно, так оно и будет. А пока энтузиасты пытаются поставить ярмарочно-выставочное дело у нас в стране «с головы на ноги». Ведь мы и здесь после Октября пошли особым путем, ликвидировав ярмарки в их классическом варианте. Ярмарки, которые во всех странах и во все времена были весьма доходным делом и для предпринимателей, и для государства. Мы же не жалели огромных бюджетных сумм на демонстрацию «достижений социалистического народного хозяйства», преимуществ социализма. Чего стоила одна только ВДНХ в Москве, да и ВДНХ в каждой бывшей союзной республике! ВДНХ СССР получала ежегодно из союзного бюджета и фактически пускала по ветру по 33 млн руб.

Управляли выставочной деятельностью в СССР три солидные организации: отдел научно-технического прогресса Совмина СССР, Главвыставком ВДНХ СССР во главе с председателем ГКНТ и Межотраслевой совет Торгово-промышленной палаты. По заведенному порядку в этих учреждениях утверждались пятилетние и годовые планы проведения выставок. Они доводились до министерств и ведомств, те спускали их ниже — и предприятия ехали «демонстрировать свои достижения», нимало не заботясь о затратах и эффективности самого мероприятия. О многих выставках информация не доводилась не только до общественности, но даже до специалистов, более того — держалась в секрете.

Характерный пример привел В. Г. Петелин, директор московской фирмы «Сервис экзибит». Когда по переписи выяснилось,

что за 1980 г. в СССР было проведено около 100 тыс. выставок, эти данные почему-то немедленно засекретили. И хотя они оказались «липой», никто больше не пытался выяснить масштабы и результаты этой деятельности. Засекречена была информация и о 20 тыс. выставок за рубежом, худо-бедно сообщали лишь о 30—35, где СССР традиционно участвовал. Характерно, что ни у кого такое положение с информацией не вызывало беспокойства.

Теперь вышеназванных организаций нет. Риск неудачного участия в ярмарках и выставках лежит на самих их организаторах и участниках. Рынок ярмарочно-выставочных услуг становится саморегулируемым. Возрастает потребность в полной и достоверной информации в этой сфере.

Какая же картина сложилась здесь? Точно никто сказать не может. Фирма «Сервис экзибит» попыталась прикинуть ее. Вот что получилось:

* Всероссийский выставочный комплекс (бывшая ВДНХ СССР) — 10 комплексов, 83 павильона;

* АО «Экспоцентр» — 5 павильонов, 10 фирм;

* 100 бывших ВДНХ АПК и сельскохозяйственных выставок в республиках, автономиях, краях и областях;

* 10 акционерных выставочно-ярмарочных обществ (Нижегородская, Иркутская, Сибирская и другие ярмарки);

* 114 республиканских и межотраслевых центров научно-технической информации, имеющих выставочные подразделения;

* 80 выставочных отделов, постоянно действующих выставок и ассортиментных кабинетов центральных отраслевых органов научно-технической информации при министерствах и ведомствах;

* 200 ассортиментных кабинетов, лабораторий и выставок республиканских министерств торговли, управлений и торговых баз;

* 150 выставочных служб и выставок государственных коммерческих центров, бывших главснабов республик, краев и областей;

* около 100 негосударственных коммерческих центров, устраивающих выставки;

* 1000—1200 районных и заводских домов культуры, сдающих свои помещения под выставки, аукционы и т. п.;

* 2000 музеев, галерей и выставочных залов министерств культуры и союзов художников, архитекторов, дизайнеров.

Что касается сугубо торгово-промышленных выставок и ярмарок, то в 1991 г. по ним лидировала Москва — 192 за год (каждый месяц от 5 до 45), затем шли Алма-Ата — 40, Санкт-Петербург — 31, Киев — 23, Новосибирск — 17, Таллинн — 13, Нижний Новгород — 12, Вильнюс и Минск — по 9, Уфа — 4, Донецк, Екатеринбург, Кемерово, Омск и Харьков — по 3.

И в этой сфере, подталкивая друг друга, плодятся органы, каждый из которых похвально хочет «утвердить себя делом, стать

координатором, методическим, учебным и информационным центром». Так, в октябре 1991 г. родился Комитет российских выставок со штаб-квартирой в Москве, в декабре 1991 г. — Союз выставок и ярмарок (штаб-квартира в Нижнем Новгороде). Кто следующий? Прекрасно, когда есть выбор, с кем объединяться и кооперироваться новоявленным выставочным бизнесменам. Только бы не начали возводить заборы, делить сферы влияния в этом новом деле.

ЯРМАРКИ В НОВОСИБИРСКЕ

Сибирь притягивает многих бизнесменов — отечественных и зарубежных. Как и где им за короткое время, в сконцентрированном виде и с минимальными усилиями познакомиться с сырьевым, промышленным и научно-техническим потенциалом этого богатейшего региона? Одна из удачных возможностей — «Сибирская Ярмарка», которая по размаху стоит на третьем месте в России после московского и санкт-петербургского выставочных центров. В Сибири она проводит примерно половину всех выставочных мероприятий (на 1992 г. их запланировано более 30). На ее примере познакомимся поближе с этим возрождающимся в нашей экономике явлением.

Региональный коммерческий центр (РКЦ) «Сибирская Ярмарка» создан в Новосибирске в июне 1989 г. Ассоциацией сибирских городов. Он ставит цель представлять новые товары, разработки, технологии, помогать разработчикам и производителям устанавливать прямые производственные связи, демонстрировать перспективные изделия и технологии, способствовать расширению рынка за счет иностранных товаров, привлекать свободные средства банков, предприятий и граждан для освоения выпуска новых товаров, содействовать размещению заказов иностранных фирм на производство продукции на конверсионных производственных площадях, развивать производственную и торговую кооперацию между регионами. Более того, руководители РКЦ подчеркивают, что ведущая роль на их ярмарках должна принадлежать капиталу, ищущему перспективные и прибыльные идеи и проекты.

Как реализуются эти намерения? Обратимся к традиционным для «Сибирской Ярмарки» социологическим опросам. Приведу результаты опросов по трем ярмаркам: «Деревообработка-92», «Химия-92» и «Все для всех» (товары народного потребления), которые проходили в Новосибирске соответственно 23—25 января, 13—15 февраля и 4—7 марта 1992 г. В них участвовали примерно 400, 250 и 800 предприятий, организаций и фирм (отечественных и зарубежных).

В целом же на всех ярмарках РКЦ побывало около 5 тыс. советских и 500 иностранных предприятий и организаций. Среди

них государственные предприятия составляли в среднем 30—50%, коммерческие — 20—30, научные организации и КБ — 5—15, торговые и снабженческие организации — 5—15, остальные — 3—6%.

На вопрос «С какой целью вы приехали на ярмарку и удалось ли ее достичь?» получены такие ответы:

Цели	«Деревообработка-92»		«Химия-92»		«Все для всех»	
	Ставят цель, в % от числа опрошенных	Цель достигнута, в % от ставивших ее	Ставят цель, в % от числа опрошенных	Цель достигнута, в % от ставивших ее	Ставят цель, в % от числа опрошенных	Цель достигнута, в % от ставивших ее
Продать свою продукцию	73	36	67	28	82	73
Купить дефицитную продукцию	47	7	56	18	41	23
Бартерный обмен	34	15	37	8	34	18
Предложить свои услуги для изготовления /чего-то/	47	24	28	10	19	13
Разместить заказ на изготовление /чего-то/	11	4	14	8	8	8
Найти отечественного партнера для производственной кооперации	33	16	21	22	16	17
Найти зарубежного партнера для СП	34	4	23	—	25	5
Предложить ноу-хау	11	9	11	8	4	3
Найти ноу-хау	7	6	7	2	3	2
Найти новых поставщиков сырья	31	14	39	15	31	20
Обеспечить экспорт своей продукции	29	7	28	12	21	9
Изучить рынок, установить деловые контакты	7	14	7	22	6	35

Остались довольны своей работой 39% опрошенных участников ярмарки «Деревообработка-92», 32% — «Химия-92», 39% — «Все для всех», а разочарованы — 20, 10 и 0%. О своем намерении и впредь приезжать на ярмарки, проводимые РКЦ, заявили

соответственно 86, 78 и 76% респондентов. А реализуют это намерение 10% участников в целом всех выставок центра «Сибирская Ярмарка» и 30—40% — тематических.

Пока на ярмарках больше устанавливаются контакты, чем заключаются контракты. Да и учесть их непросто. Представители предприятий, как правило, договариваются между собой, минуя расчетный центр «Сибирской Ярмарки» (она и не стремится выступать посредником). Примешивается здесь и коммерческая тайна. Учитывая все это, насколько можно верить данным опроса о суммах заключенных сделок? А они говорят о том, что на ярмарках «Деревообработка-92» и «Все для всех» наиболее высока была доля крупных сделок на сумму свыше 1 млн руб. (29 и 45%), а самая низкая (около 10 и 4%) — валютных.

По мнению представителей иностранных фирм, отсутствие реальных сделок на ярмарках во многом объясняется тем, что на них приезжают не первые руководители предприятий, а многочисленные посредники, с которыми уважающая себя фирма не будет иметь дела. Отметили они и такие мешающие им и не новые для нас причины, как большие расстояния, отсутствие быстрой и надежной связи, «дремучая» некомпетентность наших предпринимателей, особенно во внешнеэкономической деятельности, отсутствие у предприятий валюты и лицензий на экспорт продукции, да и невысокая ее конкурентоспособность. К примеру, лишь участие иностранных фирм побудило приехать на ярмарку «Деревообработка-92» четверть ее участников. Однако их интерес оказался праздным, они не располагали никакими возможностями для заключения сделок с инофирмами, не имели даже валюты.

Кого-то из иностранных участников ярмарок, проводимых РКЦ «Сибирская Ярмарка», смущали наше нестабильное законодательство и углубляющийся экономический кризис, а кого-то — нет. В частности, международную ярмарку к 100-летию Новосибирска поддержали Экономический совет правительства Великобритании, торгово-промышленные палаты и ассоциации многих стран. Они предоставляют своим фирмам льготы, оплачивая их поездку в Новосибирск. Достаточно высоко оценили перспективы своей деятельности на сибирском рынке китайцы, финны, французы, а немцы — на среднем уровне. Все они намерены в дальнейшем участвовать в ярмарках, а некоторые фирмы готовы иметь постоянный стенд на «Сибирской Ярмарке».

При этом инофирмы хотели бы видеть на ярмарках больше специалистов, а не случайных людей. Поляки, которые привезли свою косметику, подчеркивали, что при наших пустых полках реклама не нужна. Они сетовали на то, что мало находят оптовых покупателей, и выразили готовность увеличить свой «вступительный взнос», если организаторы обеспечат бесплатный проход тех, кто готов к оптовым закупкам продукции. Им нужны партнеры для открытия фирменных магазинов в разных городах.

Смущает западных бизнесменов и практически полное отсутствие у нас выставочного сервиса. До международных стандартов нам очень далеко. Но без соответствующего комплекса ни одна выставочно-ярмарочная организация не может и мечтать о вступлении в Союз международных ярмарок. Его вице-президент Брайан Монтгомери благосклонно относится к РКЦ «Сибирская Ярмарка» и оказывает посильную помощь (не только своими знаниями, опытом, но и валютой) Новосибирску в том, чтобы он стал центром международного делового сотрудничества в сибирском регионе. «Многие бизнесмены предпочитают ездить в такие деловые поездки с женами. Важно, чтобы жене город понравился и чем-то запомнился — купленной шляпкой, картинной галереей, днем, проведенным на природе, и т. п., — считает Монтгомери. — Тогда она станет инициатором повторной поездки. Город, сумевший создать сервисные услуги высокого уровня, обретет имидж международного центра. А это очень выгодно».

«Сибирская Ярмарка» замахнулась на создание выставочного комплекса международного класса. Комплекс раскинется на территории в 100 га при впадении реки Ини в Обь, всего в нескольких километрах от центра Новосибирска. Он будет включать закрытый и открытый павильоны, пятизвездочную гостиницу, мотель, автостоянки, супермаркет, концертный зал, бизнес-центр, учебный, компьютерный и полиграфический центры.

«ЧТО ИМЕННО ВАС ПРИВЕЛО НА ЯРМАРКУ?»

В ответах на этот простой вопрос проявилось многоцветье проблем, которые производственники пытаются решить с помощью промышленных выставок и ярмарок.

* * *

М. Е. КАПЛАН, главный инженер кооперативной производственной фирмы «СЕТ», выпускающей светильники и скобяные изделия (Минск): — Мы строим завод, приехали за стройматериалами в обмен на свою продукцию.

Наши светильники пользуются спросом, в том числе за рубежом. Люстра на шесть рожков покупается за 300 дол., в Беларуси она продается за 4 тыс. руб., ее «бартерная» цена — 1500 руб. Мы, 38 работников кооперативной фирмы «СЕТ», собирающиеся ее акционировать, имеем заказы только от инофирм на 40 тыс. штук, но не в состоянии их выполнить из-за недостатка производственных площадей (240 кв. м, а требуется 10 тыс. кв. м). Минский горисполком выделил нам землю под строительство завода мощностью 100 тыс. светильников в год. Вот теперь мы и добываем стройматериалы по всей стране. На ярмарке «Все для всех» не заключили ни одного договора, правда, достигнуто с десяток договоренностей (на лес и цемент).

Мы намерены открыть в Минске сеть фирменных магазинов, чтобы удешевить свою продукцию, ведь торговля накручивает 33% (в России

25%) якобы за риск. Мы же будем добавлять не более 3—5%, которых достаточно, чтобы платить за аренду помещения, электроэнергию, выплачивать заработок продавцам и т. п.

Иностранные участники ярмарок сетуют на то, что у наших предпринимателей мало валюты. Откуда же она возьмется при такой «варварской» политике государства? В «горбачевский» фонд стабилизации забирали 40% валюты, обменивая ее по официальному курсу 1,7 руб. за 1 дол. На оставшиеся 60% установили валютный налог в 60%, т. е. минус еще 36%. Итого приходилось отдавать 76% валюты. Ныне в Беларуси предлагается изменить этот порядок так, чтобы государство в виде налога забирало 30% валюты, рассчитываясь с производителями из расчета 10 руб. за 1 дол., а 70% валюты оставалось бы нам. Она переводилась бы в рубли в той же пропорции (10:1) и облагалась уже «рублевым» налогом на прибыль.

Пока же нам невыгодно продавать свою продукцию за рубеж. На внутреннем рынке цены на металл взлетели, на внешнем за наши изделия больше, чем раньше, никто не платит, а валютный гнет не уменьшился.

Оставляет желать лучшего положение и на отечественной ниве. Налоги буквально душат. Фонд оплаты труда обкладывается 58,8%: 40,8% отчисляем на соцстрах и в пенсионный фонд (в России меньше — 38%), 18% — в обезличенный чернобыльский фонд (в прошлом году было 5%). Мы согласны на ту же сумму построить дом и передать его конкретным людям, пострадавшим во время аварии, или содержать фермерское хозяйство, но не хотим перечислять деньги в бездонный общий котел. Однако подобные предложения по-прежнему игнорируются.

А теперь придумали поголовно со всех предприятий брать 1% от фонда оплаты труда в фонд безработицы. Мы строим завод, вкладываем свои средства в создание новых рабочих мест и почему-то должны вносить деньги в этот фонд, будто увольняем рабочих...

Коммерсантам еще «душнее», вот они и поднимают цены, пока есть спрос, чтобы им хоть что-то осталось. Допустим, коммерсант купил ботинки за 1000 руб., а продал за 2000. Его доход — 1000 руб., и одновременно это добавленная им стоимость. Из этой тысячи будет изъято 88% (60% от дохода плюс 28% НДС). Оставшиеся 120 руб. будут обложены все теми же налогами (на фонд оплаты труда и т. п.). Остаются крохи. Предприниматели борются против такой кабалы. Ставки налогов, видимо, будут пересмотрены.

Сначала с помощью общественного мнения давили кооперативы, теперь взялись за коммерсантов и биржи, размахивая, как флагом, высокими ценами. Почему они столь высоки на биржах? Потому что туда попадают лишь крупицы (0,5—1%) продукции. Положение изменится, если заводы станут сами продавать свою продукцию через биржи, а не пускать ее через «распределители». Лучшие в бывшем Союзе оршанские шлифовальные станки вы по-прежнему нигде, кроме Госснаба, не получите. То же и с тракторами. Выделенные по фондам тракто-

ры берут впрок, платят запрошенные сумасшедшие деньги, потому что знают: на следующий год могут просто не дать. Система распределения давно себя дискредитировала, она насквозь коррумпирована. Пока не закроем Госснаб, никуда не сдвинемся. Но его работники мертвой хваткой держатся за свои места.

А если предприятия заставить торговать, то те же тракторные заводы встанут. Окажется, что трактора в таком количестве и по таким баснословным ценам просто не нужны. За белорусский силосоуборочный комбайн «Полесье» запросили 1,2 млн руб. И завод встал — нет потребителей, при такой цене кукурузу дешевле топором порубить. Гомсельмаш тоже стоит, его руководители говорят, что «комплектующих не хватает...» Но причина в другом — нет сбыта. При свободной продаже цены установятся на уровне спроса и предложения.

Почему растут цены? Потому что искусственно обесценили рубль. И виновата в этом в первую очередь Россия, располагающая основными запасами сырья. Обесценили, чтобы теперь сказать, что «рубль ничего не стоит, будем сырье продавать по мировым ценам». 1 т нефти стоит 130 дол., или 13 тыс. руб. Тогда простая авторучка «потянет» на 100 руб. — мыслимо ли! Но «кислород» России мигом перекроют, не дадут продавать на Запад нефть и газ — ведь все трубопроводы идут через Украину, Беларусь и Прибалтику...

* * *

А. А. ПЕТРУЧЕНЯ, начальник бюро маркетинга Красноярского ПО «Искра»: — Нашему коммерческому отделу дирекция объединения выделила определенное количество телевизоров «Рассвет», чтобы на ярмарке выявить максимально возможные цены, по которым мы можем продавать их в разных регионах.

У себя в крае мы не можем реализовать большое количество телевизоров без ущерба для цены. Если она упадет, появятся перекупщики, делающие капиталы на разнице цен с другими регионами. Зачем же нам делиться с ними прибылью? Мы заинтересованы в обмене телевизоров на другие товары, которые могли бы реализовывать в крае через собственную розничную сеть, минуя торговлю.

Получив возможность торговать по свободным ценам, мы намерены извлекать максимальную прибыль. На ярмарке «Все для всех» за один день заключили договоры на оптовые поставки телевизоров по цене 6 тыс. руб. на весь объем производства второго квартала. Стояла очередь на заключение договоров. На другой день мы подняли цену до 8 тыс. руб. под выпуск третьего квартала. Очередь сразу схлынула. Что ж, будем варьировать цену. Она ограничена только платежеспособным спросом.

При этом нужно грамотно представлять затраты, дело бухгалтера — не показывать сверхприбыль, держать рентабельность на требуемом уровне. Маркетинг повышает себестоимость. Раньше мы себя ограничивали в рекламе, в формировании имиджа предприятия, затратах на исследовательские работы, улучшение дизайна, работу с общественностью. Есть масса возможностей, куда пустить прибыль.

* * *

В. Ю. КОРОЛЕВ, старший экономист коммерческого центра арендного НПО «Привод» (бывший Лысьвенский турбогенераторный завод), Лысьва Пермской области: — Мы приехали заключить договоры на обмен своих электроутюгов и электровафельниц на товары народного потребления и продукты для своих работников, на стройматериалы для дальнейшего обмена, а также найти валютных заказчиков нашей продукции.

У нас при заводе есть свои магазины. Специально созданный коммерческий центр, который я представляю, пускает электроутюги и электровафельницы (по бартерному обмену) на наполнение этих магазинов товарами и продуктами.

На ярмарке «Все для всех» мы получили довольно много предложений, правда, не по ТНП. Сибирь предложила лес и цемент, Дальний Восток — рыбу и рыбопродукты, причем разница в ценах большая даже у фирм из одного региона, у «чистых» производителей они ниже. А вообще-то цены сильно кусаются и нам не подходят, поскольку мы закупаем продукцию для своих работников, а не занимаемся чистой коммерцией.

Сейчас мы сами распоряжаемся всем, что производим, госзаказа нет. Выпуск не сокращаем, хотя проблем с тем, как удержаться на прежнем уровне (1 млн утюгов производим), предостаточно. Часто спрашивают, куда в таком случае девается наша продукция? Расходится, минуя прилавки, по бартерному обмену. Предприятия заключают с нами договоры на поставки небольших партий (1—3 контейнера, каждый по 1000 утюгов) для своих работников. Правда, есть договоры и с частными, и с коммерческими магазинами.

Пока проблем со сбытом электроутюгов и электровафельниц у нас нет. Но не исключено, что будут. Ведь комплектующие дорожают, себестоимость продолжает расти, а цена уже приблизилась к «предельной», которую способен «поглотить» потребитель. Утюг с паром стоит 640 руб. На Удмуртской межрегиональной универсальной бирже цена в начале 1992 г. доходила до 870 руб., на Московской межрегиональной — до 900 руб. Столь высокие цены объясняются тем, что биржи могут продавать утюги за рубеж (там они идут по 10 дол.). В розничной же торговле по таким ценам сбыта не будет. Если при росте издержек поднять цену не удастся, придется сворачивать производство. Зачем же работать на склад?

* * *

Б. В. ГНЕСЮК, заведующий отделом, товарищество с ограниченной ответственностью «Химмашэкология» (Бердск Новосибирской области): — На ярмарке мы представляем индийскую фирму «Спан оверсис», оцениваем потенциальный рынок ее продукции.

«Химмашэкология» занимается разработкой природоохранной техники и технологии для сокращения промышленных стоков и сжигания промышленных отходов. Многие наши заказчики интересуются не столько техническими проектами, сколько готовой продукцией. Мы

поставили перед собой задачу не только спроектировать изделие, но и изготовить его, а затем поставить заказчику.

Мы заключили контракт с фирмой «Спан оверсис» на поставку оборудования 50 наименований (термопластавтоматы, фрезерные станки и т.п.), которое в СНГ не производится. А валюту зарабатываем, помогая этой фирме реализовывать на нашем рынке представляемую ею продукцию (от сложнейшего оборудования до тканей, кроссовок, мужских рубашек, кожаных курток). Сводим заинтересованные стороны, берем на себя всю подготовительную работу по заключению контракта и получаем в валюте процент от суммы договора. Это для нас способ выжить. Способ, получивший довольно широкое распространение в стране.

Со временем мы рассчитываем зарабатывать валюту, также продавая свою технику за рубежом, может быть, используя каналы «Спан оверсис» на индийском рынке. Наше оборудование, по оценкам экспертов, высоко котируется. На нем будем изготавливать и бытовые товары, близкие по профилю нашим специалистам, в частности, уже готов образец электронного термометра для измерения температуры воздуха, воды, животных, человека.

* * *

Е. В. ИВАНОВСКАЯ, начальник отдела предприятия по переработке полиэтилена АО «Адажи» (Рижский район): — Лишившись фондируемого сырья, мы вынуждены искать заказчиков со своим полиэтиленом. За этим и ездим на ярмарки в Сибирь.

Одно из первых в бывшем СССР акционерных обществ «Адажи» распалось на много мелких. На нашем полиэтиленовом предприятии занято 500 работников-акционеров. Мы не уволили ни одного человека и не стояли ни одного дня. Активно ищем поставщиков сырья. Убедились в эффективности ярмарок. Так, в этом году на Латвийской бирже мы приобрели лишь 1,5 т полиэтилена, а на двух ярмарках, проведенных РКЦ «Сибирская Ярмарка» в декабре 1991 г. и феврале 1992 г., заключили выгодные долгосрочные контракты с совместным советско-бельгийским предприятием на поставку ему полиэтиленовых флаконов и с английской фирмой на поставку пакетов под мусор (из полиэтилена заказчиков). Заинтересовались нами и чехи. Вполне реальны еще два договора. Надо сказать, что если есть контракт, то получить лицензию на ввоз сырья и вывоз готовой продукции из Латвии — без проблем.

Требования к качеству сырья у нас очень высокие, мы работаем на западногерманском и итальянском оборудовании, используем австрийские и голландские красители, приобретая их за валюту. За свою работу берем 2,5 руб. с единицы продукции. Цена полиэтилена растет ото дня ко дню. Дорожает и наша продукция. При цене полиэтилена 142 руб. за килограмм большой пакет стоит 10,3 руб., а флакон на 260 мл — 9,3 руб.

* * *

Итак, ярмарки убедительно показывают, что товары у нас есть. Вот только от перепродаж их не прибавляется. Блуждание между посредниками лишь повышает цены, удлиняет путь продукции к конечному потребителю. Чтобы сократить его, производители и предприниматели разного уровня пошли навстречу друг другу. Хочется верить, что все мы от этого выиграем.

ДЕЛАТЬ БИЗНЕС С ПОМОЩЬЮ ВЫСТАВОК ТОЖЕ НАДО УМЕТЬ



На семинаре для участников и устроителей ярмарок-выставок, проходившем 22—24 июня 1992 г. в Новосибирске («Сибирская Ярмарка», тел. 383-2-23-66-20), своим опытом поделился вице-президент Союза международных ярмарок, президент известной английской выставочной фирмы Б. Монтгомери. Он представляет русское издание своей совместно с Дж. Олвудом книги «Выставки: планирование и дизайн». Лондон, 1989. Новосибирск, 1991.

Предлагаем реферат этой книги. Прислушайтесь к советам ее авторов.

РЕШАЯСЬ НА УЧАСТИЕ В ПРОМЫШЛЕННОЙ ВЫСТАВКЕ, взвесьте финансовые и кадровые возможности своей фирмы. Это довольно дорогостоящее мероприятие, отвлекающее от основной работы многих сотрудников. При неумелой расстановке сил оно срывает текущие планы. Торговые заказы, которые вы из-за этого потеряете по другим, традиционным каналам, могут неблагоприятно сказаться на вашей коммерческой деятельности.

Лучше вообще отказаться от выставки, если ваша экспозиция состоит лишь из текста и фотографий, и послать потенциальным клиентам красиво оформленный рекламный проспект с цветными фотографиями и сопроводительным письмом. Сразу оставьте эту затею и в случае, если вы не готовы взвалить на себя бремя кропотливой работы до начала, во время, а главное — после выставки. Нельзя допустить, чтобы выставка закончилась в день ее официального закрытия. Обязательно продолжайте закреплять наметившиеся контакты. В противном случае вам вряд ли удастся привлечь для своей фирмы новых заказчиков. Только тщательная

работа после выставки покажет, насколько удачной для вас она оказалась.

Никогда не отправляйтесь на выставку только для того, чтобы взглянуть на нее. Участвовать в ней следует лишь тогда, когда убедитесь, что там будут представлены интересующие вас производители и потребители и она является подходящим полигоном для запуска на рынок вашей продукции.

РЕШАЯСЬ НА УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКЕ, также имейте в виду, что затраты на рекламу в этом случае в расчете на одного посетителя значительно ниже, чем при других видах рекламы. Заказчиков на выставке гораздо больше, чем можно встретить в течение рабочего дня у себя в офисе или нанося визиты. Как показывают исследования, стоимость одного делового контакта на выставке равна 1/3 стоимости проведения переговоров непосредственно в офисе компании. Причем не учитываются другие преимущества промышленной выставки. О чем речь?

Вам представится прекрасная возможность с относительно небольшими затратами продемонстрировать широкой аудитории ваше новое изделие в работе и взглянуть на всю имеющуюся конкурентную продукцию.

В выставочном зале покупатель находится на нейтральной территории (не на вашей и не на своей). Он может непринужденно беседовать с вашими коммерсантами. Это — солидный стимул для многих заказчиков, особенно для тех, у кого нет возможности прийти и побеседовать с вами из-за контактов с вашими конкурентами или по иным «политическим» мотивам.

Участие в коммерческой выставке дает шанс провести обстоятельные переговоры с любым посетителем вашего стенда и открывает возможность для встреч с важными для вас людьми за короткое время.

Если реализацией вашей продукции занимаются исключительно торговые агенты, то выставка позволит встретиться с потенциальными клиентами также вашему техническому и административному персоналу. Последнее особенно важно для осознания своего места на рынке.

Ваша продукция может быть разрекламирована в репортажах местной прессы о данной выставке.

КАК ЖЕ ОПРЕДЕЛИТЬ, ЧТО ВАМ НУЖНА ИМЕННО ЭТА ВЫСТАВКА? Принять правильное решение вам помогут:

* каталог предыдущих выставок, который даст представление о том, какие фирмы в них уже участвовали. Информация о том, являются ли они постоянными экспонентами данной выставки и собираются ли участвовать в предстоящем выставочном мероприятии, скажет вам, насколько успешной была их деятельность на ярмарках;

* учет посетителей предыдущих выставок. До этой информации добраться сложнее, однако в последнее время многие предприимчивые организаторы начинают выпускать исчерпывающие доклады о посетителях своих выставок в форме «свидетельства о посетителях». Зачастую она является частью тех материалов, которые устроители выставки рассылают будущим участникам, чтобы заинтересовать их;

* анализ публикаций о предыдущих выставках в прессе;

* мнение очевидцев. Устроители выставки заинтересованы в том, чтобы вы приобрели выставочную площадь, поэтому их информация не лишена предвзятости. Попытайтесь найти независимые источники, расспросите тех, кто участвовал в прошлой выставке.

Сам факт, что покупатели добровольно пришли к вам, продавцу, повышает их восприимчивость, они могут уделить пристальное внимание вашему стенду — конечно, если он привлечет их. Значит, на стенде все должно быть наивысшего качества и как бы говорить о том, что вы находитесь здесь не столько затем, чтобы заключать торговые сделки, сколько для закрепления уже достигнутого успеха.

Чтобы стенд стал не обычной магазинной витриной, а полигоном для запуска вашей продукции на рынок, ваши сотрудники должны четко представлять цели выставки, быть знакомы с методами работы на ней и уметь общаться с посетителями.

При этом помните об опасности чрезмерного увлечения общением, «не перегните палку». Постоянно находясь на виду, приветливо улыбаясь и приветствуя всех, кто подходит к стенду, вы можете подрастерять силы. А уставший и потому безразличный коммерсант одним своим видом способен оттолкнуть посетителей, впервые увидевших продукцию вашей фирмы. От первых впечатлений в коммерции многое зависит.

Среди посетителей будут и те, кто подходит к вашему стенду только за тем, чтобы возобновить контакты и познакомиться с новыми коммерсантами. Вашу продукцию они могут знать не хуже вас. Такие посетители для вас — главный объект, когда вы демонстрируете свою новую продукцию. Вы должны позаботиться о том, чтобы они увидели ее. Вместе с тем не тратьте слишком много времени на старых клиентов, общение с ними хоть и важно, но вам необходимы новые связи.

Постарайтесь привлечь внимание какой-либо важной персоны, которая случайно окажется у вашего стенда в день открытия выставки и скорее всего будет индифферентна к вашей продукции. Зачем это нужно? А затем, что тем самым вы попадете в поле зрения представителей средств массовой информации, фотокорреспондентов, которые следуют за важным лицом по пятам. У вас появится шанс получить бесплатную рекламу.

А вот от «зануд» лучше сразу избавляться, скажем, заявив о том, что вам срочно нужно уйти. Нежелательны также посетите-

ли, чьи интересы сводятся к тому, чтобы бесплатно получить от вас рекламную литературу или сувениры. Остерегайтесь конкурентов, пытающихся больше разузнать о вашей продукции, и тех, кто заявляет, что «проводит изучение покупательского спроса».

После того как вы «на глаз» определите, что из себя представляет посетитель, постарайтесь побудить его заговорить и выясните, какую компанию он представляет и каков его статус. При этом не следует внезапно «набрасываться» на посетителя, но и мешкать в ожидании удобного момента тоже не стоит.

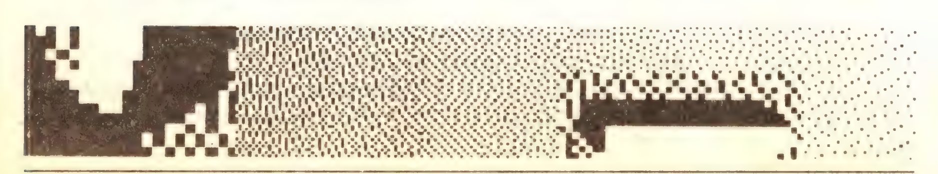
Лучше не начинать с фразы: «Не могу ли я чем-нибудь вам помочь?» или иного вопроса, на который может последовать категорический отрицательный ответ. Прокомментируйте экспонат, который рассматривает посетитель. Употребите фразу: «Вы когда-нибудь пользовались нашей продукцией?» или «Можно ли сравнить этот станок с оборудованием вашей фирмы?»

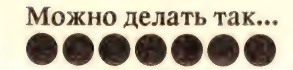
Золотое правило: не злоупотребляйте словами, чтобы вас можно было легко и быстро понять. Особенно это относится к тем отраслям промышленности, где существует сложная терминология. Однако стенды зачастую пестрят длинными и непонятными для посетителей надписями. Скажем, бессмысленно писать «оборудование для печати точечных матриц», когда наглядная демонстрация возможностей машины без слов делает все понятным любому проходящему мимо нее.

Помните: ничто так не ставит под угрозу вашу репутацию, как отсутствие дальнейшей работы с запросами клиентов. Попробуйте использовать для этого каталог. Это может обернуться выгодой, если несколько месяцев спустя у подавшего запрос клиента возникнет проблема выбора между продукцией вашей и ваших конкурентов.

На стенде всегда должен находиться человек, который знает всю подноготную вашей продукции и способен дать квалифицированную консультацию об экспонатах, записать все запросы клиентов и обеспечить дальнейшую работу с ними. К сожалению, довольно часто к работе на стенде привлекаются случайные люди. Даже с учетом ежедневного инструктажа у них будут весьма поверхностные знания о вашей продукции. Элементарное требование: на стенде должно быть вдостатке рекламной и коммерческой литературы. Если кому-то ее не хватит, вам нет оправдания.

Реферат подготовила Татьяна БОЙКО





Под этой новой рубрикой редакция планирует публиковать небольшие по объему материалы, содержащие конкретный опыт решения той или иной проблемы, предлагаемый практическими работниками: экономистами, финансистами, управленцами, юристами и т. д.

НАША МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

В. В. ЕВДОКИМОВ,
заместитель генерального директора по экономике,
Г. В. РЫБАКОВ,
кандидат экономических наук,
заместитель начальника центра управления хозрасчетом,
ПО тяжелого краностроения «Завод имени Январского восстания»,
Одесса

До сих пор никто толком не может ответить на вопрос: какова же фактическая стоимость основных фондов на предприятии, в организации, в республике? За последние пять лет величина полностью амортизированных основных фондов возросла с 38 до 41%. Цифры, конечно, впечатляющие, хотя не совсем ясно, как они получены. Как использовать эти данные при проведении приватизации основных фондов? Насколько они объективны? Чтобы дать ответ на этот вопрос, группа ученых-экономистов и сотрудников объединения занялась определением фактической стоимости основных фондов. Для оценки взяты только рабочие машины и оборудование основных и вспомогательных цехов.

Нами установлены интересные факты.

1. Государство искусственно стимулировало старение основных фондов за счет манипуляций с их восстановительной стоимостью при инвентаризации, проведенной в 1971 г.

2. Длительные сроки амортизации основной массы оборудования были узаконены низкими нормами амортизационных отчислений (3,5—4,8% в год. Это означает, что нормативные сроки амортизации составляют от 21 до 28 лет). Но в начале 70-х годов после проведения инвентаризации нормы амортизационных отчислений были увеличены до 5,8— 6,3% в год (т. е. сроки службы сокращены до 16—17 лет). И это в то время, когда во многих зарубежных странах принятые сроки амортизации составляют от 4 до 5 лет и жестко контролируются правительствами (в том числе экономически, через прогрессирующие налоги).

3. Замена машин и оборудования на действующих предприятиях также представляла определенные трудности. Она была связана с недостаточными объемами выпуска, с тем, что качество и надежность снижались, цены постоянно и существенно росли.

4 ЭиОПП № 5, 1992 г.

4. Не способствовала замене и действовавшая система выделения необходимых средств на реновацию из централизованных амортизационных фондов, которая зижделась на «поклонах министерским чиновникам».

5. Техническое перевооружение старых предприятий сдерживалось установками, что новое оборудование следует направлять в основном на новые предприятия. В результате на старых предприятиях замена осуществлялась темпами 2—4% в год.

Существующие методы оценки стоимости имущества государственных предприятий весьма субъективны и позволяют назначать практически любую цену за выкуп имущества (основных фондов). Необходима методика, которая позволяла бы более объективно отражать состояние имущества и его фактическую стоимость.

Ниже излагается предлагаемая нами методика. В ее основу положена идея полного учета времени эксплуатации рабочих машин и оборудования и выплаченных за это время сумм амортизационных отчислений. Исходная информация, необходимая для выполнения расчетов, — начальная стоимость оборудования, год ввода его в эксплуатацию, норматив амортизационных отчислений.

Остаточную стоимость эксплуатируемого оборудования можно определить, используя зависимость:

$$R = S_0 (1 - n/100 \times t),$$

где R — остаточная стоимость оборудования, руб.;

S_0 — начальная стоимость, руб.;

n — норма амортизационных отчислений, %;

t — время эксплуатации оборудования, лет.

Однако использование указанной зависимости возможно только для определения остаточной стоимости рабочих машин и оборудования, введенных в эксплуатацию после 1972 г.

Для определения же остаточной стоимости основных фондов, введенных в эксплуатацию до 1972 г., следует использовать другую зависимость, в которой учитываются результаты инвентаризации, проведенной в 1971 г., изменение остаточной стоимости и норм амортизационных отчислений:

$$R_i = S_{1i} - (S_{1i} N_{1i} T_{1i} + S_{2i} N_{2i} T_{2i}) 10^{-2},$$

где R_i — остаточная стоимость i-й единицы, тыс. руб.;

S_{1i} — ее первоначальная стоимость, тыс. руб.;

N_{1i} (N_{2i}) — норма амортизационных отчислений до (после) 1972 г., % в год;

T_{1i} (T_{2i}) — время эксплуатации до (после) 1972 г., лет;

S_{2i} — стоимость после инвентаризации 1971 г., тыс. руб.

Первоначальная стоимость многих классов оборудования, введенных в эксплуатацию до 1972 г., в результате инвентаризации 1971 г. была увеличена ($S_{1i} < S_{2i}$). Была повышена и норма амортизационных отчислений ($N_{1i} < N_{2i}$).

Обратимся к конкретному примеру определения фактической стоимости мостового крана, смонтированного в чугунолитейном цехе объединения «Завод имени Январского восстания» в 1945 г. Первоначальная стоимость его (S_1) составляла 5557 руб.

При инвентаризации в 1971 г. была определена его новая стоимость (S_2) — 12095 руб. Нормы амортизационных отчислений также были изменены: до 1972 г. — N_1 = 4% в год, после 1972 г. — N_2 = 5,5%. Время эксплуатации: с 1945 по 1972 г. T_1= 27 лет; с 1972 по 1991 г. T_2= 20 лет.

Бухгалтерия считает, что остаточная стоимость мостового крана составляет:

$R_2 = S_2 (1 - N_2 T_2 10^{-2}) = 12095 (1 - 5{,}5 \times 20 \times 10^{-2}) = -1209$ руб., то есть переплата амортизационных отчислений составила 1,21 тыс. руб.

В соответствии с предлагаемой методикой, учитывающей весь срок службы мостового крана, фактическая остаточная его стоимость составит:

$$R = S_1 - (S_1 N_1 T_1 + S_2 N_2 T_2) 10^{-2} =$$
$$= 5557 - (5557 \times 4 \times 27 + 12095 \times 5{,}5 \times 20) 10^{-2} =$$
$$= 5557 - (6002 + 13305) = -13752 \text{ руб.}$$

То есть за все время эксплуатации мостового крана с 1945 г. сумма переплаты амортизационных отчислений составила 13 млн 75 тыс. руб. Это почти в 2,5 раза больше его первоначальной стоимости. В результате выполненных расчетов получается, что фактическая стоимость мостового крана почти в 10 раз ниже той, которая учитывается в бухгалтерских данных.

По предложенной методике была посчитана фактическая стоимость оборудования для 14 основных и вспомогательных цехов завода. Общее его число — 2258 наименований.

Результаты этих расчетов показывают, что его стоимость после инвентаризации в 1971 г. составила 18 млн 174 тыс. руб., а остаточная стоимость в 1991 г. — 11 млн 425 тыс. руб. (63% от начальной стоимости). При этом часть оборудования превысила сроки службы, в связи с чем переплата амортизационных отчислений составила 1 млн 83 тыс. руб. (около 10% их остаточной стоимости). Вместе с тем почти одна тысяча единиц оборудования превысила допустимые (нормированные) сроки эксплуатации. Стоимость рабочих машин и оборудования, введенных в эксплуатацию до 1972 г., составляла 3 млн 3 тыс. руб. С учетом этого их суммарная стоимость в 1972 г. была равна 21 млн 297 тыс. руб., а остаточная стоимость — 9 млн 85 тыс. руб. (42,5% от начальной стоимости в 1972 г.). Сумма переплат 3 млн 575 тыс. руб. (40% от остаточной их стоимости).

Было также определено распределение оборудования по времени эксплуатации. Менее 10 лет эксплуатировалось 896 единиц (39,7%), от 10 до 20 лет — 692 (30,6%), от 20 до 30 лет — 411 (18,2%), от 30 до 40 лет — 198 (8,8%) и свыше 40 лет — 62 единицы (2,7%).

Созданная информационная база позволила выполнить некоторые аналитические расчеты, построенные на ранжированных по стоимости рядах оборудования для каждого цеха и объединения в целом (см. таблицу).

Подразделение	Количество оборудования, штук	Остаточная стоимость, тыс. руб.	Средняя стоимость единицы оборудования, тыс. руб.
Цех малых серий	37	71	1,92
АСУ	39	720	18,5
Цех запчастей	76	261	3,43
Чугунолитейный цех	86	37	0,43
Кузнечно-прессовый цех	102	353	3,46
Цех ТНП	111	830	7,48
Цех малых серий	112	849	7,58
Цех гидравлики	129	106	0,82
Сталелитейный цех	177	238	1,34
Сборочный цех	188	187	1,0
Инструментальный цех	203	1863	9,18
Ремонтно-механический цех	208	833	4,0
Цех металлоконструкций	268	1338	5,0
Механический цех	521	2621	5,03

Предложенная методика, по нашему мнению, дает вполне приемлемую основу для предварительной оценки фактической стоимости основных фондов. В условиях рынка стоимость, определенная по приведенной методике, — лишь ориентир, та «печка», от которой можно отталкиваться и начинать торги относительно фактической стоимости основных фондов, убеждая партнера вескими аргументами в пользу предлагаемых отклонений в ту или другую сторону от расчетной стоимости.

ФИНАНСЫ ДЛЯ КОНВЕРСИИ

Р. Ш. КАРИМОВ, экономист,
Казанское моторостроительное производственное объединение

В условиях конверсии и перехода к рыночным отношениям у предприятий и конструкторских организаций остро ощущается недостаток финансовых ресурсов для производства продукции гражданской направленности. Но мы и ранее, и сейчас при формировании стоимости наукоемких изделий не учитываем используемый для их выпуска производственный и интеллектуальный потенциал. Без них создать изделие на современном уровне и за короткое время невозможно. Понимая это, фирмы Генеральных и Главных конструкторов, создавая новые машины, сразу ориентируются на предприятия с высоким производственным потенциалом. Но ничего не платят за это. Сотрудничая с мощными современными предприятиями, такие фирмы повышают свой рейтинг, поскольку продукция здесь производится высокого качества и в кратчайшие сроки. А производственные коллективы остаются в тени.

При определении цены конструкторско-технической документации принимается во внимание лишь небольшая доля общезаводских и цеховых расходов, включая амортизационные отчисления, и часть прибыли. Это помогает восполнить текущие затраты, но не создает предприятию условий для финансовой свободы.

Необходимо по всем этапам жизненного цикла изделия относить на его стоимость долю используемого производственного и интеллектуального потенциала. Делается это таким образом. Определяется производственный и интеллектуальный потенциал опытно-конструкторской организации и предприятия для каждого этапа жизненного цикла. Его аналог — величина основных и оборотных фондов по состоянию на период до принятия решения об освоении нового изделия. Фиксируется среднесписочная численность промышленно-производственного персонала на тот же период. Выводится общий объем трудозатрат работающих в человеко-часах. Определяется доля стоимости основных и оборотных фондов, приходящаяся на один человеко-час.

Затем определяются затраты в человеко-часах на работы по освоению нового изделия за определенный период. Перемножая затраты и долю стоимости, получим величину «невостребованных» финансовых средств. Она и есть дополнительный финансовый источник развития предприятий в условиях конверсии и рынка, если ее включить отдельной калькуляционной статьей при формировании цены на научно-техническую документацию или на продукцию промышленности.

Попробуем теперь рассмотреть жизненный цикл изделия.

Этап научно-исследовательских разработок. Предположим, основные и оборотные средства (Фо.о) — 10 млн руб. Среднесписочная численность (Чппп) — 1000 человек. Трудозатраты в человеко-часах (Тч/ч) — 1800 тыс. Стоимость основных и оборотных фондов на один человеко-час (Сч/ч) — 5,5 руб. Величина невостребованных финансовых средств (ФС) составит 990 тыс. руб.

Этап опытно-конструкторских разработок. Фо.о — 25 млн руб. Чппп — 1500 человек. Тч/ч — 2 млн 745 тыс. человеко-часов. Сч/ч — 9,1 руб. Величина невостребованных средств — 2 млн 457 тыс. руб.

Этап освоения нового изделия и серийного производства. Фо.о — 200 млн руб. Чппп — 15 тыс. человек.Тч/ч — 27 млн человеко-часов. Сч/ч — 7,4 руб. Величина невостребованных средств — 6 млн 660 тыс. руб.

Сфера эксплуатации. Фо.о — 240 млн руб. Чппп — 5 тыс. человек. Тч/ч — 9 млн человеко-часов. Сч/ч — 26,7 руб. Величина невостребованных средств — 9 млн 612 тыс. руб.

Итого не востребовано 19 млн 719 тыс. руб.

Вот и резерв для восполнения финансовых ресурсов опытно-конструкторских организаций и промышленных предприятий в условиях конверсии.

СОВЕТСКИЕ НЕМЦЫ — ВЕЗДЕ НЕЖЕЛАННЫ?

Х. КЛЮТЕР, Н. КРЕКНИНА,
Германия

Настойчиво стучатся русские немцы в дверь благополучной Германии. Сорок лет та могла спокойно пригвождать к позорному столбу советскую систему и зазывать к себе угнетенных. Но вот в Россию и Казахстан пришла демократия и немцы стали «голосовать ногами». Так что же, вводить ограничения на право свободного передвижения для этих «немцев по Конституции ФРГ»?

Дело все в деньгах. Почти 60 млрд немецких марок может стоить ежегодно интеграция 2 млн советских немцев в Германии [1]. А поскольку в 1988 г. 65% советских немцев заключили брак с немцами, то можно по меньшей мере еще полмиллиона прибавить к этому числу.

УПУЩЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

При таких огромных затратах немецкое правительство ищет альтернативы, которые побудили бы советских немцев остаться в Союзе. Поэтому возрождение Республики немцев Поволжья выглядит для ФРГ привлекательно. Эту идею можно было бы реализовать 3—4 года назад. Тогда советские немцы надеялись на перестройку. Вновь избранный Верховный Совет СССР включил этот вопрос в повестку дня, и Саратовская область могла бы согласиться с восстановлением незаконно ликвидированной в 1941 г. немецкой республики. Идея создания свободной экономической зоны пришлась бы тогда по нраву и саратовцам, и немцам.

Однако в то время ФРГ мало интересовалась этим вопросом. А Верховный Совет создал комиссию, которую возглавил бывший партийный босс Саратовской области. Он, решительный противник Волжской республики, и его единомышленники саботировали этот проект на всех уровнях.

Между тем продовольственная и жилищная проблемы, как и проблема занятости, в Саратовской области обострились. В такой ситуации кому захочется добровольно делиться с немцами из Казахстана или Средней Азии? Прибавьте пропаганду о том, что

1 Каждый советский немец в первый год жизни в ФРГ получает в среднем 30 тыс. марок, которые включают компенсацию жертвам войны, финансовую помощь для интеграции в ФРГ, пособие на случай безработицы, на переквалификацию, на детей и на жилье. Финансовые источники: федерация, земли, города, общины и ведомство по трудоустройству.

русскую Волгу хотят продать «фашистам». В такой атмосфере возрождение республики немцев Поволжья можно воспринимать как возникновение еще одного Израиля, а роль палестинцев при этом отвести саратовцам.

В Саратовской области 2,7 млн человек живут на территории в 100 тыс. кв. км. По площади она почти равна бывшей ГДР, но население ее в 6 раз меньше. При этом 909 тыс. живут в Саратове, а 183 тыс. — в Энгельсе, который с 1923 по 1941 г. был столицей немецкой республики на Волге. Плотность населения на остальной территории области составляет лишь 16 человек на 1 кв. км.

Фотографии, сделанные из космоса, показывают, что плодородные черноземы в регионе используются экстенсивно или вообще заброшены, превратились в полупустыню. Но не всегда было так. До принудительной коллективизации здесь жили 3 млн людей (1926 г.). 2,45 млн населяли Саратовскую область, которая в то время была гораздо меньше по площади, 571400 проживали в Республике немцев Поволжья. Только 250 тыс. составляли население Саратова и Энгельса. Остальные 2,75 млн жили в маленьких городах и деревнях. Вся Саратовская область и немецкая Республика экспортировали продукцию сельского хозяйства. Сегодня там живут на 300 тыс. человек меньше, и плотность населения на 3/4 площади бывшей Волжской республики вчетверо меньше, чем 65 лет назад. Там достаточно места для немцев. Почему же так велико противостояние возрождению их республики?

ТЕНИ В ОТНОШЕНИЯХ МЕЖДУ РОССИЕЙ И ГЕРМАНИЕЙ

В ФРГ полагают, что западные немцы вызывают у русских симпатию: именно Германия — крупнейший торговый партнер Советского Союза и крупнейший кредитодатель, именно немцы послали больше всего посылок.

А с советской стороны это выглядит совсем иначе. Почти 35 млрд немецких марок направили немцы в качестве кредитов в Советский Союз. И где же они? Кто их получил? Что они финансировали?

Американцы дали гораздо меньше, однако открыли в центре Москвы ресторан «Макдональд», о котором знают почти все. Финны вложили еще меньше средств, однако построили несколько больших молочных заводов и регулярно снабжают Ленинград финскими продуктами питания. А что немцы?

Если бы они построили вблизи Саратова хотя бы одну большую пивоварню, которая стоит в 500 раз меньше, чем восточно-западный газопровод, то не было бы такого противостояния немецкой республике на Волге. Огромна потребность в фабриках, производящих кофе. Самая большая чайная фабрика в Иркутске, построенная еще в царское время, давным-давно устарела и не может покрыть даже потребности Сибири. Выход Грузии из Советского

Союза обострил хронический дефицит минеральной воды. В России достаточно источников, но нет новых разливочных линий и нет никого, кто мог бы их производить. Последним поставщиком была ГДР.

В решении всех этих проблем могла бы помочь Германия, но до сих пор этого не сделала. Так что же финансировали 35 млрд немецких марок?

Западная Сибирь: эффекты западногерманской «помощи». Большая часть кредитов уплыла в Западно-Сибирский нефтегазовый комплекс, который, по мнению «Московских новостей», дешевым газом четверть века способствовал процветанию Западной Европы и поддержанию коммунистических режимов в Восточной Европе. Полученную валюту Министерство нефтяной и газовой промышленности использовало, чтобы с помощью несравнимо более высокой зарплаты переманить к себе рабочую силу из других отраслей, прежде всего из сельского хозяйства, пищевой и легкой промышленности — это одна из причин их теперешнего кризиса. Снабжение страны продуктами питания и потребительскими товарами меньше всего беспокоило министерства.

И в других отраслях немецкие кредиты поддерживали проекты, выгодные лишь союзным министерствам. Уже в то время сельское хозяйство, пищевая и перерабатывающая промышленность находились в республиканском ведомстве. Но республики почти ничего не получали из немецких денег. Для них проекты, поддерживаемые немецкими инвестициями, были лишь огромной нагрузкой. И хуже всего от этого было России.

Западные немцы и путч. Говорят, что именно ФРГ своими кредитами восполняла уменьшавшиеся в последние годы поступления валюты коммунистическому правительству страны. Немцы поддержали именно те министерства, которые инсценировали августовский путч. Руководство Министерства нефтяной и газовой промышленности составило 19 августа протокол с предложениями Совету Министров и ГКЧП по проведению особых мероприятий в нефтегазовой отрасли. Зависимость этого и других промышленных министерств от заграницы и от изменений внутри Советского Союза сильно обозначилась в ноябре 1990 г., когда Россия прекратила все выплаты союзным министерствам. Некоторые консервативные отделы министерств оправдывали свое существование тем, что только они могут и имеют право распоряжаться немецкой валютой, так как западногерманские учреждения и крупные предприниматели могут сотрудничать только с ними. Особенно стыдно, что республики, которые почти ничего не получили от валютного пирога, должны теперь выплачивать долги по кредитам.

Что предпринимает ФРГ в этой ситуации? Ничего: не хочет вмешиваться во внутренние дела другой страны, хотя это вмешательство произошло уже давным-давно.

Среди советских немцев ходят слухи о том, что каждая семья по прибытии в Германию получает помощь в размере от 40 до 120 тыс. немецких марок в год. Если умножить это на теперешний курс рубля, то получится непредставимая сумма в 1,4—4,2 млн руб. Перед такими деньгами капитулирует даже любовь к Родине.

К тому же эмигрировать проще и дешевле, чем просто посетить Германию. Для получения туристической визы немецкое посольство требует предварительное страхование на случай болезни, которое стоит 65 марок, или 2275 руб. Значит, приехать туристами в Германию могут только те, у кого есть родственники или знакомые. Остальные вынуждены выезжать навсегда, даже если им хотелось бы только посмотреть на Кельнский собор или на свою прародину.

УСЛОВИЯ ЖИЗНИ ЗАСТАВЛЯЮТ СОВЕТСКИХ НЕМЦЕВ ЭМИГРИРОВАТЬ?

Во всех ли регионах житейские проблемы так неразрешимы, что немцы вынуждены уезжать? Даже беглый взгляд на таблицу показывает, что этот вопрос касается многих республик.

КАЗАХСТАН. Здесь живут более 900 тыс. советских немцев. Почти половина — в Южном Казахстане, где доминируют казахи. Немцы составляют только небольшую часть беженцев европейских национальностей отсюда. Страх перед возможными конфликтами с исламскими фундаменталистами и националистическими экстремистами так велик, что сдержать эмиграцию из этого региона очень трудно.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НЕМЦЕВ ПО ТЕРРИТОРИИ ИХ ПРОЖИВАНИЯ В 1989 г.

Союзная республика	Немцы в % ко всему населению	Численность немцев	Из них считают немецкий язык родным*	В % ко всем немцам
Казахстан	5,82	957518	520000	54,4
Центральный Казахстан**	*11,97*	*486026*	*298863*	*61,5*
Россия (РСФСР)	0,75	842295	352116	41,8
Юго-Западная Сибирь***	3,50	357486	1197	53,8
Средняя Азия	0,54	178223	104890	58,9
Кыргызстан	2,38	101309	64214	63,4
Таджикистан	0,64	32671	19459	59,6
Узбекистан	0,20	39809	18907	47,5
Туркменистан	0,13	4434	2310	52,1
Европ. Юг и Запад	**0,07**	**48701**	**11558**	**23,7**
Украина	0,07	37849	8778	23,2
Молдова	0,17	7335	2283	31,1
Беларусь	0,03	3517	497	14,1
Прибалтика	**0,13**	**9307**	**3400**	**36,5**
Латвия	0,14	3783	1285	34,0
Эстония	0,22	3466	1249	36,0
Литва	0,06	2058	866	42,1

Кавказ	0,02	2531	974	38,5
Грузия	0,03	1546	514	33,2
Армения	0,01	265	133	50,2
Азербайджан	0,01	720	327	45,4
Бывший Советский Союз	0,71	2038603	993812	48,7

Курсивным шрифтом: данные 1979 г.

* Данные по доле немцев, считающих немецкий язык родным, сильно варьируются по сельскому и городскому населению.

** Карагандинская, Целиноградская, Кустанайская, Павлодарская и Кокчетавская области.

*** Алтай, Омская, Новосибирская и Кемеровская области.

Рассчитано по: Вестник статистики 1990, вып. 10 до 1991, вып. 6. Численность и состав населения СССР. Москва, 1984.

Если немцы — социально открытая нация (65% всех браков, зарегистрированных в 1988 г., смешанные), то казахи — напротив (только 4% смешанных браков). В Северном и Центральном Казахстане преобладают с начала целинной кампании (1946—1960 гг.) русские. Граница с Россией была установлена в 1937 г. и не могла это обстоятельство учесть. Русские требуют перенесения южных границ, казахи — выезда русских. Пока президенту Казахстана и либеральным группам удается препятствовать открытой конфронтации. При нынешних политических условиях 0,5 млн немцев могли бы там жить и дальше.

Помимо политических причин эмиграции есть и экологические. Восточный Казахстан (Семипалатинск), отравленный испытаниями ядерного оружия и цветной металлургией, будут покидать все, кто может, и 40 тыс. проживающих там немцев тоже. Подобная же ситуация и в индустриальной зоне Караганда—Темиртау, где живут почти 100 тыс. немцев.

Средняя Азия и Закавказье. Самое сильное давление ощущается в Средней Азии. Четыре исконные нации, населяющие среднеазиатские республики, так же социально компактны, как и казахи. Эмиграция проживающих здесь 140 тыс. немцев неизбежна, особенно на фоне национальных конфликтов последних лет.

По этим же причинам будут вынуждены 2500 немцев покинуть и Закавказье, в особенности Азербайджан. В автономных республиках Северного Кавказа, которые пока еще принадлежат России, проживают около 10 тыс. немцев. Только 10—15% населения составляют русские. Они, очевидно, будут переселяться на север в европейскую часть страны. При этом немцам очень трудно будет остаться.

Европейская часть бывшего Союза. На европейском юго-западе конфликтуют молдаване, гагаузы, румыны, русские и украинцы. 7 тыс. немцев, вероятно, покинут регион.

Положение немцев сравнительно надежно на Украине и в Белоруссии, так же как и в Прибалтике. Благоприятна ситуация и для 300 тыс. немцев, живущих в европейской России, включая Северный Урал. Только положение 10—20 тыс. немцев в Саратовской области из-за дискуссии о возрождении Волжской республики остается критическим.

Оренбургская область и Юго-Западная Сибирь. Здесь живут потомки немцев, которые в сталинские времена были принудительно выселены с Волги, из Украины и Судет. Есть только две области, из которых немцы не были депортированы.

1. Почти 50 тыс. немцев живут в сегодняшних Оренбургской и Челябинской областях с начала русской колонизации в 1850 г.

2. Алтайские немцы пришли в Юго-Западную Сибирь в начале этого столетия вместе с Транссибом и возделывали здешние черноземы. С 1922 по 1941 г. большинство из них жили в так называемых «автономных районах». Это были поселки, деревни и городские районы, в которых сохранялась культурная автономия, были немецкие школы и другие культурные учреждения и, кроме того, собственное управление. В 1941 г. Алтай был местом, куда прибывали депортированные, и сегодня там живут 120 тыс. немцев.

В других областях Юго-Западной Сибири (Омская, Новосибирская, Кемеровская) проживают еще 200 тыс. немцев. Часть из них была депортирована сюда в 1941 г., часть — приехали сами в 50-е годы из трудовых лагерей Восточной и Северной Сибири. В этих регионах к немцам не просто терпимое отношение, они здесь желанны. Для этого есть причины.

В Юго-западной Сибири сегодня 11 млн жителей на площади в 675100 кв. км. Это почти в два раза больше обьединенной Германии. Две трети населения живут в четырех крупных городах, а на остальных 92% территории плотность населения составляет 4,9 человека на 1 кв. км. Это в 4 раза ниже, чем в Саратовской области. Регион потерял в последние 30 лет больше четверти сельского населения. 1,3 млн покинули самый плодородный и климатически благоприятный регион Сибири ради высокой зарплаты на севере Западной Сибири, где Союз при поддержке ФРГ построил крупнейший нефтегазовый комплекс. А Юго-Запад за эти 30 лет не получил даже необходимого минимума средств на реконструкцию. Уровень жизни резко упал. Юго-западный рынок продуктов почти выкуплен подчистую нефтегазовым концерном, для того чтобы прокормить 2 млн людей на Севере.

На селе остались только старики и неквалифицированная рабочая сила. И еще немцы. Их общинные и семейные связи сильнее, чем финансовые интересы. На Алтае в 1987 г. немецкие колхозы составляли 1/3 всех прибыльных сельскохозяйственных предприятий, хотя доля немцев в сельском населении составляет всего 12%. По советским понятиям, сибирские немцы богаты. Это касается также немецких инженеров и специалистов в городах.

Причины немецкой эмиграции из Юго-Западной Сибири лежат в области культуры и экономики. В ФРГ можно стать еще богаче. Кроме того, никто не знает, что будет в стране дальше.

Итак, сегодняшняя политическая ситуация дает достаточные основания для эмиграции только из Средней Азии, Южного Казахстана, Молдавии и Кавказа. В этих регионах проживало в 1989 г. около полумиллиона немцев.

Для остальных 1,5 млн немцев в первую очередь играют роль экономические, культурные и личные причины.

ЧТО МОЖЕТ СДЕЛАТЬ ФРГ?

Кредитная политика в отношении Советского Союза должна быть полностью переосмыслена. Многие старые кредиты для энергетической, добывающей и машиностроительной отраслей с помощью каких-то марионеток из союзных министерств пошли на пользу преимущественно немецким предпринимателям, не принеся выгоды Советскому Союзу. Нередко немецкие предпринима-

тели продавали оборудование, которое по техническим или даже по климатическим условиям невозможно было использовать в Советском Союзе. Поэтому было бы справедливо простить часть долгов по кредитам Советскому Союзу и республикам. При новых кредитах и немецкая, и советская стороны должны создать механизмы контроля, чтобы исключить злоупотребления.

Как только будут осуществлены какие-то демократические мероприятия, и советские, и западные немцы будут вынуждены работать совместно с русскими. Нужно поддержать инвестиции, которые пойдут на пользу всему народу. Желательно, например, строительство пивоварен, разливочных линий, предприятий, перерабатывающих и упаковывающих продукты питания, очистных сооружений для промышленности, открытие магазинов и универмагов. И не нужно, чтобы все это было какими-то подарками. Теперь в России каждый иностранец имеет право покупать землю, служебные и жилые помещения, строить или приобретать предприятия и часть прибыли перевозить в Германию.

До сих пор не существует никакого демократического органа, который представлял бы интересы немцев в Советском Союзе. Есть два крупных немецких союза, которые хотят решить проблему на сталинский манер: один считает, что немцев нужно переселить на Волгу, а другой — в Калининградскую область. Для многих советских немцев об этом не может быть и речи. Так, западносибирский крестьянин, у которого есть собственный дом, скот и машина, после многих трудностей может получить свою личную пашню, так как многие совхозы и колхозы будут разделены. Он знает, насколько его алтайская земля ценна. Она принадлежит к самым плодородным пашням в северном полушарии. И что же, он должен отказаться от нее, чтобы снова все начать в неопределенности и бедности на Волге или в Калининградской области? Если он откажется от нее, то только ради 40 тыс. марок, которые ожидают его в Германии. То же самое и с инженером из Омска, который 20 лет проработал на своем заводе и только теперь имеет возможность стать там менеджером или акционером.

ФРГ должна вести диалог не только с представителями общественных союзов и организаций, но прежде всего с немецкими народными депутатами. Их можно пригласить на конгресс, который обсудит возможности избрания представительного «Немецкого Совета»[2].

ФРГ должна создать сеть своих представительств в местах поселений советских немцев, например в Алма-Ате, Караганде, Ташкенте, Новосибирске, Барнауле, Красноярске, Омске, Екатеринбурге, Оренбурге. И уж если возрождать Волжскую республику, то необходимо и представительство в Катериненштадте (г.

2 Даже на съезде советских немцев в октябре 1991 г., где доминировали эти два союза, 76,7% депутатов пожелали возрождения Волжской республики, но только 31,1% были готовы выехать туда после ее формирования.

Маркс). В этом качестве могут выступать Институт Гете, различные немецкие фонды и другие культурные учреждения, школы, университеты и т. п.

Немецкие дипломаты с опозданием на пять лет поняли, наконец, что Советский Союз — это не единое государство, что он состоит из 15 республик. Следующий урок поможет уяснить, что и Россия в ее сегодняшнем состоянии мало управляема. Она состоит из 72 областей. Если у Германии возникли трудности, когда число ее земель увеличилось с 10 до 16, то можно понять, как огромны проблемы в этом случае. Поэтому необходим еще один уровень управления между республиканским и областным, а именно — макрорегиональный. Но когда это будет сделано — неизвестно.

Ни Советский Союз, ни Россия не могут каждому оставшемуся немцу выплатить премию в размере 1,4 млн руб. До тех пор пока компенсацию жертвам войны и финансовую помощь можно получить только в Германии, советских немцев невозможно удержать от эмиграции. Компенсации нужно выплачивать и тем немцам, которые живут в Советском Союзе и хотят там остаться.

Ну и, конечно, надо отмести бюрократические преграды для туристических поездок с той и другой стороны. Например, немецкие учреждения могли бы купить какое-то количество паспортов, чтобы предоставить их советским немцам для посещения ФРГ.

Правительство России едва ли способно разрешить или запретить какие-то проекты для решения проблемы советских немцев. В сегодняшней ситуации оно не может организовать оперативную помощь для их переселения, организовать строительство инфраструктур, покупку или передачу территорий, снабжение беженцев и т. д. В решении подобных вопросов советские и западные немцы нуждаются в поддержке областных Советов. Сильная позиция областей имеет свою традицию. До 1988 г. у России не было республиканской Коммунистической партии, поэтому секретари областных партийных комитетов составляли большую часть Центрального Комитета КПСС, и это давало им прямой доступ к власти.

** ВОЛЖСКИЙ ВАРИАНТ*

В пользу возрождения республики немцев Поволжья есть весомые аргументы. Она была незаконно упразднена и потому в правовом государстве должна быть автоматически восстановлена. Волга — традиционное место поселения русских немцев. Здесь остались еще некоторые памятники культуры, хотя часто — как руины. Большинство городов и деревень сохранилось, но с русскими названиями.

Есть и аргументы против. В Саратовской области сегодня живут едва ли больше 10 тыс. немцев. Остальных придется сюда чем-то заманивать. Для этого экономическая, поселенческая ситуация и инфраструктура, включая новое жилье для 200—300 тыс. людей, должна быть привлекательной. Но в России нет никого, кто мог бы это финансировать. Это же относится к Калининградской обла-

сти. Оба варианта во много раз дороже, чем создание подобной республики в Юго-Западной Сибири, где 300 тыс. немцев имеют жилую площадь и рабочие места.

Строительные проекты на Волге уже в начальной фазе должны быть защищены от праворадикальных элементов и неконтролируемых банд из миллионного Саратова. Но кто сможет это сделать? Немецкая полиция или русская милиция? А г. Энгельс (бывшую столицу) и другие предместья Саратова уже по стратегическим соображениям нельзя включать в территорию республики. Это значит, что больше полумиллиона людей этот регион принять не может. Даже при оптимальном развитии событий этого было бы достаточно только для немецких беженцев из Средней Азии и Южного Казахстана. А куда же девать сибирских немцев? К тому же Волжский регион политически не спокоен. На востоке Волжская республика граничила бы с Казахстаном, на севере — с требующим независимости Татарстаном. В такой ситуации немцы окажутся на пороховой бочке.

Для реализации проекта необходимо согласие руководства Саратовской области. А получить его вряд ли удастся, тем более что оно пытается решить эту проблему старым центрально-директивным способом.

Волжский и Калининградский варианты страдают тем, что предусматривают переселение без предварительного создания функционирующих, надежных и всесторонне приемлемых политических структур, которые реально улучшили бы экономическое положение немцев. Переселение только ухудшит его.

** ЗАПАДНО-СИБИРСКИЙ ВАРИАНТ*

Это оплачиваемая и политически умеренная альтернатива Волжской республики. Но этот вариант тоже имеет недостатки. Немцы рассеяны по территории региона, вдвое большего теперешней Германии. Здесь будет трудно создать для них замкнутую территорию. Возрастают и транспортные расходы.

Но есть и преимущества. В Юго-Западной Сибири сегодня живут почти столько же немцев, сколько их было на Волге до войны. И никто не собирается их отсюда выгонять. Базисом для республиканской территории могут стать немецкие деревни, бывшие колхозы и совхозы. Эти регионы путем переговоров с областными властями можно через покупку новых земель расширить, чтобы принять и немецких беженцев из Средней Азии и Южного Казахстана. Их можно было бы превратить в «автономные районы», которые до войны имели свои особые культурные, образовательные и управленческие права.

После первоначального импульса процесс создания республики мог бы дальше развиваться сам, так как немцы в Сибири располагают собственным капиталом, жильем и возможностями для снабжения.

ЭМ

Дирекция Западно-Сибирской железной дороги и новосибирского отделения Аэрофлота уже в 1988 г. были готовы наладить транспортные связи с ФРГ. Четыре аэропорта (в Омске, Новосибирске, Кемерове и Новокузнецке) имеют взлетные и посадочные полосы для больших самолетов. Сибиряки охотно согласились бы часть из них сделать международными. Для реальных переговоров можно использовать уже существующие многочисленные экономические и научные контакты между ФРГ и Юго-Западной Сибирью.

Во имя мирного немецко-русского сотрудничества желательно, чтобы любой вариант немецкой республики законодательно определился как составная часть России. В случае с Волжской или «Калининградской» республикой это проблематично.

Чтобы взаимодействие советских немцев и сибиряков было плодотворным и обоюдовыгодным, необходимо создать **Юго-Западно-Сибирский макрорегион и Сибирско-Немецкий Банк.**

Три области (Омская, Новосибирская, Кемеровская) и Алтайский край могут совместно с обновленными немецкими автономными районами (или с республикой) основать макрорегион «Юго-Западная Сибирь». Не разрушая областных структур, он перенимает следующие задачи:

— программа развития сельских районов региона и чрезвычайная программа по снабжению продуктами питания;

— помощь в изменении структуры экономики старопромышленного Кузбасса (Кемеровская область);

— организационная помощь в сфере международной торговли;

— совместное транспортное планирование для всего макрорегиона;

— развитие культурной инфраструктуры для советских немцев: немецких школ, технических и высших учебных заведений, телевидения, издательств и т. д.;

— обмен специалистами и подготовка за границей (прежде всего в Германии) кадров для экономики, экологии, сферы обслуживания и организации рынка;

— жилищное строительство и создание рабочих мест для немецких и русских беженцев из политически нестабильных районов;

— учреждение регионального органа, ответственного за создание и функционирование Сибирско-Немецкого Банка, который будет осуществлять все выплаты и кредиты ФРГ для советских немцев, чтобы немецкие марки не направлялись московской бюрократией в какие-то темные каналы союзных и республиканских министерств.

Сибирско-Немецкий Банк должен быть основан Россией, Германией и Юго-Западно-Сибирским макрорегионом. Он будет иметь разветвленную структуру филиалов везде, где есть немецкие поселения. Он должен перенять функции сберегательных касс и способствовать развитию местных промыслов и созданию современных предприятий по переработке продуктов питания. Надо

привлекать западногерманские предприятия оптовой и розничной торговли и тем самым импортировать современные западные ноу-хау. Надо создавать такие условия экономической безопасности и доверия, чтобы торговые организации типа ALDI[3] могли открывать свои филиалы в Барнауле, Белокурихе или Славгороде.

Кроме того, Сибирско-Немецкий Банк создаст каналы международной торговли между регионом и ФРГ и консультационные институты для западных немцев, которые захотят размещать свои инвестиции в регионе. Если ЕЭС предоставит советским немцам особый статус по типу французской Гайаны в Южной Америке, Банк мог бы взять на себя клиринговые функции, чтобы совместить систему ЕЭС с сибирской, особенно в области финансов.

Банк мог бы предлагать свои услуги и другим национальностям, заботиться о том, чтобы средства из фондов компенсации жертвам войны и пособия для развития немецкой республики шли на народное хозяйство региона, а не просто уплывали обратно в Германию для покупки ширпотреба. Экономические проекты, выгодные и для русских, будут гарантировать безопасность советских немцев и одновременно — противодействовать новому «экономическому» бегству в Германию.

Юго-Западная Сибирь существовала до 1937 г. как территориально-административная единица, а с 1955 г. до 1961 г. — как планово-экономический регион. С 1972 г. его пытаются восстановить. Регион имеет почти оптимальные границы. Он располагает богатейшими запасами угля (Кузбасс), потенциально продуктивным сельским хозяйством, которое сможет снабжать всю Сибирь. Машиностроение в Новосибирске, пищевая промышленность и большая химия в Омске дополняют картину. С такой отраслевой структурой регион потенциально независим от политических событий и может стать фактором в развитии советско-немецкой республики. Начальная фаза перестройки была использована предпринимателями для налаживания торговых отношений с Японией и ФРГ — напрямую, не через Москву. В отличие от Волжского и Калининградского Юго-Западно-Сибирский вариант не выглядит «бездонной бочкой», поскольку за ним стоит регион, располагающий собственными ресурсами, промышленностью, относительно развитой инфраструктурой и возможностями для вложения капитала.

* * *

Еще остающиеся в Советском Союзе немцы ждут знака. Если его не последует, все они рано или поздно уедут в Германию.

---

3 ALDI — западногерманский концерн по сбыту продовольственных товаров с филиалами во всех немецких городах и поселках. Концерн отличается особыми методами организации торговли, которые позволяют продавать достаточно качественные товары по низким ценам.

НИКТО ЛУЧШЕ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НЕ ЗАЩИТИТ ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

Фред Ли СМИТ

Мир просыпается от утопического сна. Централизованное планирование уже не представляется неоспоримым способом лечения социальных болезней. Сегодня всем понятно, что экономическая свобода вполне совместима с экономическим ростом, более того — неотъемлемая его предпосылка. Берусь утверждать, что рыночные отношения способны сделать мир не только более богатым, но и более чистым. Океанские рифы, вершины Анд, киты и африканские слоны, озеро Байкал — все они должны быть защищены как собственность групп или отдельных людей.

К сожалению, США все еще пытаются защищать окружающую среду во многом так же, как Советский Союз производил хлеб: бюрократы определяли стратегические цели, на основе которых плановики разрабатывали детальные схемы и спускали директивы населению. Результаты хорошо известны.

В США неэффективно управляются и несут существенные экономические и экологические потери в основном отрасли, находящиеся под контролем государства (автострады и взлетные полосы, многие муниципальные услуги, национальные леса и т.п.). Серьезнейшая проблема — эрозия почв — лишь обостряется в результате реализации государственных программ, по которым фермеры получают плату, стимулирующую сокращение обрабатываемых земель и, следовательно, интенсивную эксплуатацию оставшихся участков. Субсидии фермерам (что само по себе нарушает принципы свободного рынка) способствовали осушению болот по всей Америке. Уничтожены топи, имеющие большое значение для сохранения природного баланса.

Страны Содружества, выбирая свой путь, должны критически отнестись к урокам американского опыта и отвергнуть американскую модель охраны окружающей среды хотя бы потому, что она потребовала сотен миллиардов долларов и привлечения целой армии высококвалифицированных инженеров (которых в странах Содружества остро не хватает и для решения неотложных социально-экономических проблем). Причем ею руководил государственный аппарат, в значительной степени неподкупный и находившийся под влиянием сильного и независимого движения в защиту окружающей среды. Определенные цели были достигнуты, но нельзя сказать, что в целом программа оказалась эффективной. Но об этом речь впереди, а пока два отступления.

Отступление I. СУДЬБА АФРИКАНСКОГО СЛОНА.

Мир потрясли фотографии убитых африканских слонов. Анализируя причины трагедии, пресса сконцентрировалась на «индивидуальной алчности, капиталисти-

ческой прибыли и аморальности рынка». «Повышенный спрос на запонки, бильярдные шары, клавиатуру из слоновой кости, взвинчивая цены, способствует разгулу браконьерства. Его не в силах предотвратить слабые африканские страны. Как результат — массовое истребление слонов, грозящее полным их исчезновением». Отсюда следует однозначное решение — запретить во всем мире торговлю слоновой костью. Такое решение и зафиксировано Конвенцией о международной торговле исчезающими видами животных, которую поддержали США и СССР. Как только рыночные силы будут устранены и цены упадут, слоны будут в безопасности...

Вряд ли это мудрое решение проблемы браконьерства. История знает более удачные способы. Один из них — развитие скотоводства на американском диком Западе в XIX веке. По мере роста благосостояния американцев потребление мяса увеличивалось, а поскольку транспортные возможности улучшились, повысилась прибыльность торговли мясом. Стала выгодной кража скота. На диком Западе с его огромными стадами, слабой охраной и множеством вооруженных людей (ситуация немногим отличалась от ныне существующей на большей части Африки) почва для браконьерства была особенно благодатной.

По логике приведенной выше ситуации, следовало бы запретить торговлю говядиной. Но антирыночная политика не была принята. Растущая прибыльность сделала привлекательной не только кражу скота, но и само скотоводство. По мере роста цен на говядину фермеры получили стимул лучше защищать свой скот. Часть прибыли они направляли на строительство заборов, увеличение численности охранников, лучшее их оснащение. Более того — предотвращение краж стало самостоятельным прибыльным бизнесом, появились сложная технология клеймления скота, частные полицейские и колючая проволока. Причем владельцы скотоводческих хозяйств действовали в условиях правового государства, им было легче решать свои проблемы, чем браконьерам.

Общее следствие — скоту на диком Западе никогда не грозило исчезновение, хотя на протяжении всей американской истории его кражи оставались серьезной проблемой. А вот бизону не повезло. Его судьбой (в отличие от скота) никто не был непосредственно обеспокоен — и это животное почти полностью истреблено.

Мораль очевидна: более высокая цена ресурса, находящегося в частной собственности, противостоит опасности его исчезновения в долгосрочном плане. Растущая цена способствует браконьерству, но и стимулирует усилия против него, обеспечивает собственников деньгами для защитных мер. Рынок стимулирует предпринимателей развивать более эффективные технологии защиты ресурсов и системы управления ими. Частная собственность включает ресурс в богатую систему взаимосвязей, которая сделала рынок эффективным средством повышения благосостояния общества. Следовательно, частную собственность целесообразно рассматривать в качестве первоочередного способа охраны окружающей среды. Более вероятно, что слоны выживут, если к ним станут относиться как к скоту, а не как к бизонам.

Это теоретическое заключение подкрепляется эмпирическими данными. Африка — огромный континент, страны которого используют различные подходы к управлению природными ресурсами. Так, Кения и другие государства Восточной Африки исходят из «общественной собственности» (стратегия «бизона»), а в Зимбабве и Ботсване права собственности на слонов переданы от национальных региональным племенным со-

ветам. За последнее десятилетие в Кении и всей Восточной Африке численность слонов уменьшилась примерно наполовину, а в Зимбабве — быстро растет. Несмотря на это политические лидеры капитулировали перед антирыночным давлением «зеленых» и запретили торговлю слоновой костью. В результате Зимбабве будет труднее продолжать рыночную политику.

Экологическое законодательство США, интеллектуальным оправданием которого стал призыв к «взаимному принуждению по общей договоренности», на протяжении двух десятилетий игнорирует не только собственный исторический опыт, но и тот факт, что большинство экологических проблем порождены «общинным» управлением ресурсами. Покажу это на примере общинного пастбища, используя известную работу Г. Хардина «Трагедия общины».

Отступление II. ТРАГЕДИЯ ОБЩИНЫ: ПОЛИТИКА ПРОТИВ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.

Коровы не опасны для пастбища, пока его кормовая продуктивность не использована полностью. При достижении ее предела каждое новое животное чревато убытками для всех пользователей общинной земли. Пастух же заинтересован, чтобы коров было больше. От этого зависят его доходы, а расходы, связанные с понижением качества пастбища, он берет на себя лишь частично. Трагедия общины заключается в том, что индивидуум не имеет стимулов заботиться об экологических последствиях своих действий.

При какой системе управления общинным пастбищем появляется эта забота?

Для начала рассмотрим довольно распространенную централизованную систему — «политический подход». При централизованном управлении первым шагом будет создание управляющего агентства (аналог Агентства по охране окружающей среды США). Назовем его Администрацией по охране пастбищ (АОП). Возглавляет его администратор. Он отвечает за сохранение окружающей среды, поддержание качества пастбищ, собирает информацию, необходимую для управления (кормовая продуктивность, количество коров на данном пастбище, намерения жителей селений расширять или сокращать размер пастбищ и т. п.). Собрать такую информацию непросто, ведь ни у кого нет прямого стимула ее разрабатывать. АОП придется содержать специальных исследователей.

На основе этой информации будет разработан (здесь потребуется штат плановиков) план управления, который все разнесет по полочкам и определит, сколько коров дозволено иметь жителям. Но план не меняет стимулов. Каждый житель по-прежнему заинтересован пасти больше коров, пока его не поймают. Значит, потребуются люди, следящие за соблюдением директив, устанавливающие и взимающие штрафы за их нарушение. Неизбежны попытки повлиять, а то и подкупить администратора и служащих АОП. Даже если коррупции не будет, ее обязательно заподозрят те, чьи интересы ущемлены правилами.

Для увеличения кормовой продуктивности общинных земель АОП станет требовать от исследователей испробовать те или иные технологии и стратегии управления, может запросить от совета селения средства для разработки методик генетического отбора скота и травы, удобрений и т.п. Однако опыт многих стран показывает, что АОП «не перетрудится», ведь инновации — рискованное дело. Причем риск вынуждено брать на себя агентство, а успехами политических экспериментов широко пользуются все. Поэтому АОП не будет вкладывать много средств в новые технологии, а

то и вообще станет тормозить исследования.

Поскольку администратор АОП контролирует все пастбище, его решения самые главные. Любые эксперименты с общинными землями возможны лишь с его одобрения. Скорее всего будут рассмотрены и получат благословение только те идеи, которые поддержит население или совет селения, нередко независимо от их сомнительной выгодности или даже опасности (пример — решение Хрущева сделать из СССР страну, в огромных масштабах выращивающую кукурузу).

Именно такие трудности испытывает в США перспективная технология: получение путем биоинженерии бычьего соматотропина — гормона роста, позволяющего увеличить надои молока. Ей оказывают сопротивление кучка экологов, протестующая против новых технологий, и некоторые фермеры, опасающиеся растущей конкуренции. А по законодательству США инновация для внедрения должна получить политическую поддержку. Вот и получается: риск технологического изменения гораздо весомее риска технологического застоя.

Итак, вместо уничтожения причин, порождающих трагедию общины, создание АОП лишь переводит вопрос в политическую плоскость, где проблема только обостряется. В системе централизованного управления благие намерения не всегда ведут к верным решениям.

Иной путь решения экологических проблем — разделить общинные земли на индивидуальные участки, перевести их в собственность жителей селения, определить права и обязанности, связанные с частной собственностью, издать законы против нарушения границ и фиксировать любую передачу собственности. Конечно, экологическая проблема остается без изменений, по-прежнему необходимы знания о кормовой продуктивности пастбищ и других ранее упомянутых факторах. Однако теперь каждый сельский предприниматель может сделать ставку на собственные знания, а его прибыль или потери будут зависеть от способности разумно хозяйствовать на своем участке. Какие-то эксперименты окажутся успешными, другие провалятся, но в любом случае будет накапливаться опыт и неизбежно движение вперед.

Поскольку каждый предприниматель сам распоряжается своей землей, он может отдать предпочтение разведению овец, а не коров, сделать заповедник из своего участка, превратить его в теннисный корт — лишь бы это не повредило земле, не снизило ее рыночную оценку. Владельцу земли, обладающему правом передавать свою собственность другому, важно знать, как его решения повлияют на ее стоимость. Рациональные капиталовложения увеличивают ее.

Провести приватизацию непросто. Нужно определить права собственности и выделить средства для распределения участков среди сельских жителей, принять массу решений по обеспечению доли каждого при том, что земля имеет различную стоимость в зависимости от способов ее использования и рациональности хозяйствования предыдущего пользователя. Предстоит обойти многочисленные проблемы (в частности, кто должен отвечать за предотвращение «загрязнения», какие меры человек вправе применить по отношению к «нарушителю», должен ли возмещаться ущерб за вторжение в частное владение и т.п.). Готовых и очевидных ответов на все эти вопросы не существует. Потребуется институциональная структура для их решения. Однако они временные и второстепенные. К примеру, как только люди справятся с огораживанием и защитой от вторжения в частные владе-

ния, каждый селянин начинает управлять своей собственностью независимо от взглядов и интересов соседа...

«ТРЕТЬЕГО ПУТИ» НЕ ДАНО

Многие «зеленые» соглашаются, что «политический» подход недостаточно эффективен, но сомневаются, что методы частной собственности лучше. Их аргументы: «Разве можно решить, например, проблему кислотных дождей, присвоив права собственности на воздушное пространство и затем проведя переговоры между всеми заинтересованными сторонами? С другой стороны, система экономических стимулов, избегая непрактичных предложений сторонников полных прав частной собственности, сохраняет преимущества децентрализованного, рыночного подхода».

Это утверждение соответствует давней традиции экономистов, считавших: когда рынку что-либо «не удается», необходимо государственное вмешательство; но при этом не нужно создавать административно-командную систему управления, следует лишь подражать тому, как повел бы себя в аналогичной ситуации рынок, если бы он существовал. Исходя из такого анализа и следует определить количество или цену ресурсов.

Экономисты с 30-х годов разрабатывают подобный подход, известный под названием «рыночный социализм», но лишь в последнее время он заинтересовал экологов. В экологии этот «третий» путь опирается на налоги на загрязнение и распределяемые государственными властями права предприятий на определенный уровень выбросов. Таким образом, государственные власти будут продолжать устанавливать обьемы производства (или выбросов), а рынок приведет нас к заданным целям. Вряд ли эти меры будут эффективнее прямого государственного вмешательства, которое они призваны заменить. Американские эксперименты с «рыночно ориентированной» защитой окружающей среды мало что дают.

Некоторые сторонники «третьего» пути убеждены: для общества вопрос, ЧТО должно быть сделано, важнее того, КАК это сделать. Поскольку в США в ближайшем будущем не удастся избавиться от централизованного контроля в сфере экологии, эти ученые считают, что хорошо бы по крайней мере снизить издержки, связанные с ним.

При таком подходе не учитывается простая истина: более эффективные способы достижения неверно выбранной цели не повышают эффективности системы в целом. Нет, и «третьего пути» не дано.

АМЕРИКАНСКАЯ ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОГРАММА

Агентство по охране окружающей среды (ЕПА) США критикуют и либералы, и консерваторы за то, что оно много пыталось сделать, да мало достигло. ЕПА действует в основном в политической сфере и невосприимчиво к научной и экономической информации. Агентство тратило огромные средства на политически популярные программы, которые обеспечивали экономические выгоды влиятельным группам или потворствовали общественной истерии, и значительно меньше — на программы, действительно связанные с экологией.

Характерно, что политические агентства не говорят правду, им легче встревожить население, чем заниматься его образованием. ЕПА стало могущественным, потому что представляло себя как бы агентством по здравоохранению. В действительности его успехи в здравоохранении минимальны. Увеличивая беспокойство общественности по тому

или иному поводу, замедляя темпы технологических изменений, ЕПА само может поставить под угрозу здоровье людей.

В СССР экономический рост и технологическое развитие во многом зависели от политических решений. Есть подозрение, что риск технологий, разработанных в таких условиях, значительно преуменьшен. Но переход от системы, где распространение информации подавлялось, к такой, которая акцентирует внимание на любой опасности, связанной с технологическими изменениями, только ослабит перспективы экономического и технологического роста в бывшем Союзе.

Это утверждение очень важно. В то время как агентства, ответственные за развитие техники и технологии, стремятся игнорировать экономическую и экологическую опасности нововведений, агентства, ответственные за общественную безопасность, ориентированы в противоположном направлении. Любой из этих перегибов вреден для общества. Ведь ресурсы, направляемые на «дешевые» проекты или на те, которые требуют чрезмерных экомических затрат и затрат на охрану окружающей среды, уменьшают благосостояние общества.

Особое значение, придаваемое политическому подходу в СССР, заставило людей с опаской относиться ко многим новшествам. Но и в США, где такие агентства, как Корпус инженеров, Комиссия по атомной энергетике, Комитет по мелиорации земель, Федеральная дорожная администрация, имеют значительное влияние, наблюдается примерно такое же недоверие. Нередко охрана окружающей среды превращается в своеобразную религию, которая поднимается над здравым смыслом. «Зеленые» порой основной вред видят в человеке и его действиях («мир был бы куда лучше без людей»).

К счастью, многие экономические и технологические изменения в США не распространяются за пределы частного сектора, где они лучше контролируются. Необходимость окупаемости обеспечивает экономическую рациональность проектов. Однако за последние десятилетия роль частного сектора заметно упала. Зачастую не он, а регулирующие агентства (ЕПА, Администрация по пище и лекарствам, Федеральная комиссия по торговле и т.п.) решают, развивать или нет новую технологию, и нередко тормозят нововведения. Причина кроется скорее в различии стимулов, присутствующих в этих типах структур, чем в особенностях людей, в них работающих. Бюрократ, который в одном агентстве радостно принимает опасности, связанные с развитием, может в штыки воспринимать малейший риск, если его переведут в агентство по безопасности.

Сторонники рыночной концепции подчеркивают: конечно, рынок имеет недостатки, но главное не в этом, а в том, что он не имеет возможности действовать в сфере экологии. Обратимся к ранней истории Америки. Тогда затопление селений в верховьях рек в результате строительства плотин закон рассматривал как вторжение в чужие владения. Строители вынуждены были снижать уровень плотины. Первые паровые локомотивы выбрасывали вместе с дымом искры, от которых порой загорались близлежащие поля. Это тоже рассматривалось как «загрязнение», железная дорога возмещала убытки.

В конце XVIII века суды пришли к выводу, что если защищать права собственности таким образом, возникнет непреодолимое препятствие экономическому росту и техпрогрессу. Относительно малый урон, наносимый частным землевладельцам, не мог противопоставляться интересам общества в целом — было изменено законодательст-

во. Такое утилитарное ослабление закона о собственности открыло простор для бесконтрольного загрязнения среды, изменило правила игры, допустив случаи, когда одни владельцы собственности могли наносить ущерб другим.

В конце XIX в. возобладали настроения, будто частная собственность используется в узко индивидуальных целях, а интересы общества могут проводить в жизнь лишь хорошо обученные «общественные служители». Активно создавались национальные парки и леса. В XX в. растущая вера в превосходство централизованного управления природными ресурсами привела к еще большей их национализации на территории США. Сегодня более трети земельных ресурсов контролируется государством. Все больше природных объектов становится федеральной собственностью. Водоснабжение, очистные заводы, предприятия по переработке твердых отходов, древесины и др. — сферы конкуренции федерального правительства и частных предпринимателей.

При этом власти могут объявить вне закона или ограничить действия конкурентов — частных предпринимателей. Поскольку законы, наказывающие за нарушение прав собственности, ослаблены, предпринимателям труднее защищать свою собственность от загрязнения. У них стало меньше стимулов развивать экологически безопасные технологии. Предприятия по производству очистных сооружений, управляемые государством, ограничили возможности частных фирм заниматься вопросами экологии. Учитывая эту антирыночную политику, следует пересмотреть само понятие «недостаточность рынка».

Итак, обременительный политический контроль вызывает серьезные трудности в США, а в странах Содружества будет еще более губительным хотя бы потому, что в Америке все же развит частный сектор, а предприниматели давно приспособились к борьбе с чрезмерным бюрократическим вмешательством. Целесообразнее более творчески подходить к охране окружающей среды, примеры этого рассмотрим ниже.

ПРИВАТИЗАЦИЯ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

* Первый ее принцип: не стоит государству тратить деньги на защиту какого-либо ресурса, если это может сделать частный сектор. Для политиков источник загрязнения так же важен, как и само загрязнение. Но для реки и рыбы грязная вода есть просто грязная вода. Сторонники рыночного подхода к окружающей среде считают способность частных лиц привести в исполнение принцип «виновный — платит» главенствующим в экологическом движении.

* Второй принцип: экологические проблемы следует решать на местном уровне, обеспечив заинтересованным группам населения возможность самим улаживать локальные дела. Любой район должен иметь полную свободу в выборе между экологическими и экономическими задачами. Общегосударственные нормы зачастую нацеливают на контроль за выбросами, почти не приводящими к загрязнению, а куда более серьезные остаются без внимания.

* Третий принцип: необходимо уделять особое внимание выяснению взаимосвязей хозяйственной деятельности в одном месте с экологическим ущербом от нее в другом.

Чтобы упростить задачу, целесообразно добавлять к промышленным выбросам предприятий, подозреваемых в нанесении экологического ущерба, красители, пахнущие вещества, изотопы. Так, компании, добывающие природный газ, не имеющий запаха и цвета, примешивают к нему небольшое количество

пахучего меркаптана, что позволяет быстро распознать утечку газа.

* Четвертый принцип: разработка и использование технических средств для разграничения объектов собственности и обеспечения неприкосновенности ее границ. К примеру, для метки китов, ламантинов, сибирских тигров удобны небольшие приборы, посылающие радиосигналы об их местонахождении. Существуют технологии, определяющие количество и типы загрязняющих веществ. Разработки в этой области вскоре позволят следить за перемещениями облаков с загрязняющими веществами из одной страны в другую. Многие государства аналогичным образом участвуют в программе «метки» взрывчатых веществ, производимых в этих странах (это часть общих мер по борьбе с терроризмом).

Обратимся к примерам.

В Англии рыболовецкие клубы получают право на ловлю в определенном участке реки или озера, поэтому они быстро реагируют на угрозу загрязнения. При этом, защищая свой участок, собственник сохраняет от загрязнения и все, что находится ниже по течению. Порой, приватизировав лишь верхнее течение реки или берег озера, удается сохранить весь бассейн.

Отходы и выбросы в атмосферу заводов и городов превратили многие реки, озера и промышленные районы в мертвые зоны. Что можно здесь предпринять? Скажем, передать неиспользуемую землю предприятиям, виновным в ее омертвлении. Как только тот, кто загрязняет, получает загаженную территорию в собственность, его поведение меняется. Никто не станет наносить ущерб своей собственности. Затраты на очистку земли (воды) станут прибыльными, если загаженную землю превратить в такую, которую можно будет выгодно продать.

Фирмам выгодно увеличивать издержки производства за счет применения очистных сооружений, если прибыль от использования сохраненной таким образом реки, озера или земли окажется значительной. То есть приватизация заставит владельцев загрязняющих производств думать о последствиях своих действий и создаст стимулы для совершенствования технологии очистки.

Но стимулы снижать или очищать выбросы для повышения стоимости земли возникают только у частных предприятий. Поэтому на первых порах целесообразно, в частности, с помощью контрактных обязательств предотвратить перепродажу фирмой земли и возврат к прежним привычкам. В контракте уместно оговорить, что фирма обязуется добавлять к своим выбросам вещества, позволяющие контролировать уровень загрязнения.

Городские советы также могут использовать более эффективные способы очистки выбросов и переработки отходов, чтобы потом очищенную землю дороже продавать под строительство домов.

Одна из сложнейших областей для применения рыночного подхода к охране окружающей среды — загрязнение воздуха. Теоретически можно представить себе собственность на воздушное пространство, но неясно, как практически его «огородить» и защитить. Поэтому многие экологи высказываются за поддержку государственного «управления» воздушным пространством. Правда, технические проблемы для государства при этом ничуть не легче.

Рассмотрим проблему загрязнения городского воздуха выхлопными газами. В США больше внимания уделяется контролю технических характеристик автомобилей, чем поведению водителей. Выхлопные газы наименее токсичны в момент выхода автомобиля с тер-

ритории завода. Но новые машины, как правило, дорогие. С ростом цен люди дольше пользуются старыми, экологически более вредными машинами. Тем самым замедляются темпы снижения уровня загрязнения. Плата за пользование дорогами (налог на бензин и регистрационный сбор) не связана с объемом выхлопных газов. Примерно половина общего загрязнения воздуха приходится лишь на 10% машин.

В США предложена более разумная система, включающая экологический мотив в поведение автовладельцев. Городские власти обязаны раз в год проводить осмотр и ранжировать автомобили по категориям уровня токсичности выхлопных газов (красная, желтая или зеленая наклейка на ветровом стекле). Плата за загрязнение зависит от категории выхлопов и количества пройденных километров за год. Поскольку зачастую загрязнение происходит из-за изменения условий работы двигателя и плохой наладки, нужны передвижные установки, выборочно проверяющие соответствие автомобиля указанной категории токсичности. Если обнаружены нарушения, автомобиль автоматически переводится в класс с более высокой годовой платой. Появляется стимул поддерживать машину в надлежащем состоянии. Состав выхлопных газов начинает влиять на решение о покупке той или иной модели.

Перечень примеров того, как частная собственность помогает решать экологические проблемы, можно продолжить. К сожалению, пока ни одна страна не попыталась полностью интегрировать экологию в экономическую систему. Нет ни одной целостной модели, достойной подражания.

Реферат доклада на конференции Института КАТО
«Путь к свободе. Новый советский вызов»
подготовила к печати Татьяна БОЙКО

О ТОМ ЛИ СПОРИМ?

Борясь с промышленностью, экологических проблем не решить

А. П. СУХОДОЛОВ,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Иркутск

Байкальской проблеме уже более 30 лет. Возникнув в период строительства Байкальского целлюлозно-бумажного комбината (БЦБК) как экологическая и инженерно-технологическая (приемлемость целлюлозного производства на Байкале), она сразу переросла в политическую. Байкальск превратился в своеобразный символ борьбы с промышленным освоением Прибайкалья, а отношение к БЦБК стало критерием «преданности политических и государственных деятелей интересам народа». Характерно, что во время выборов народных депутатов почти все кандидаты тестировались на отношение к БЦБК. Тем, кто требовал его закрытия, победа во многом была обеспечена.

Аналогичная картина наблюдалась в других промышленных городах России, где на экологической волне, требуя закрыть то или иное производство, пришли к власти многие радикально настроенные депутаты. Когда же настало время выполнять предвыборные обещания, выяснилось, что не так все просто. Промышленность, оказывается, не только загрязняет окружающую среду, но и немало дает... А закрывая предприятия, мы сталкиваемся с не менее острыми социальными и экономическими проблемами.

Однако борьба с промышленностью не прекращается. Споры вокруг БЦБК разгораются с новой силой. По мнению депутатов из Иркутской области, целлюлозно-бумажная промышленность разрушает экологию, превращает нас в сырьевой придаток индустриально развитых стран. Чем глубже мы погружаемся в трясину экономического кризиса, чем меньше сил остается у промышленности для очистки собственных выбросов и стоков, тем настойчивее звучат требования «зеленых» экстремистов: закрыть, запретить!

О том ли мы спорим? Можно ли в борьбе с промышленностью решить экологические проблемы? Есть ли выход из экологического тупика? Попытаюсь ответить на эти вопросы на примере БЦБК.

БЫЛО ЛИ ОШИБКОЙ РЕШЕНИЕ РАЗМЕСТИТЬ ЦБК НА БАЙКАЛЕ?

Случайно ли появился ЦБК на Байкале? В начале 50-х годов авиация переходила на реактивную тягу, начинала покорять сверхзвуковые скорости. Авиационные шины на основе хлопчатобумажного корда не выдерживали возросших нагрузок. Синтетический корд был прочнее, но не переносил перепадов температур, кордные нити плавились, когда шины при взлете и посадке разогревались до 200—300 градусов, а при наборе самолетом высоты, когда температура снижалась, становились хрупкими. Перед советскими учеными и специалистами встала проблема получения прочного авиационного корда типа «супер».

В США в то время успешно испытывался вискозный корд, отличавшийся особой прочностью и повышенной термостойкостью. Американцы разработали технологию его производства из высокооблагороженной растворимой целлюлозы. Однако эта продукция сразу попала в список стратегических товаров, запрещенных к продаже в СССР.

К 1954 г. в штате Флорида были введены мощности по выпуску термостойкого вискозного корда на 90 тыс. т в год. Чистую воду для нужд производства брали из большого подземного озера. Затем подобные производства были открыты в штатах Джорджия и Миссисипи. К середине 50-х годов в США ежегодно выпускалось до полумиллиона тонн вискозного корда, а его доля в структуре кордного баланса достигла 75% (рис. 1).

Было очевидно, что СССР сильно отстал. И это в период холодной войны, когда предстояло быстро развить реактивную авиацию. Советское правительство приняло решение наладить выпуск отечественного вискозного корда, привлекло к этой работе лучшие научные и инженерные силы. Проектирование велось в сжатые сроки.

Для производства требовалась вода особого качества и стабильного состава. Будущий завод предполагалось разместить на одном из крупных пресноводных озер страны: Байкале, Ладожском, Онежском или Телецком. В районе Ладоги и Онеги не оказалось нужного сырья. Вокруг Телецкого озера на Алтае леса достаточно, но преобладала пихта, не пригодная для производства

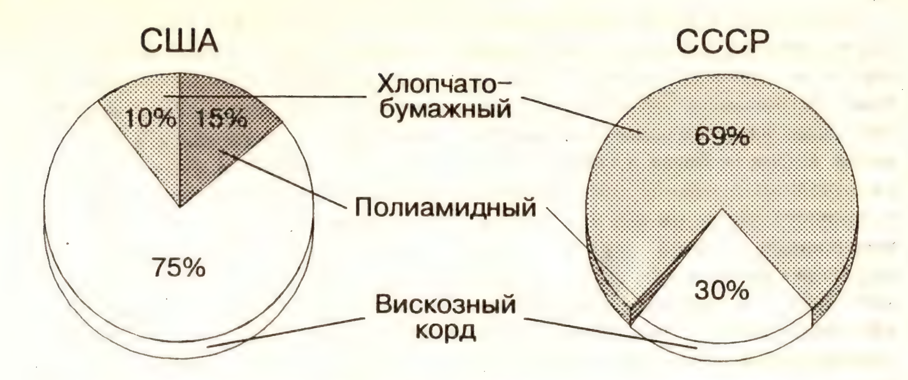


РИС. 1. Структура кордного баланса в США и СССР к моменту принятия решения о строительстве БЦБК (1955 г.

особо прочного корда. Выбор пал на Байкал.

Обследовав более десятка мест на Байкале, остановились на двух площадках: Ангарской — в 28 км от Иркутска, вблизи истока Ангары, и Байкальской — на юго-восточном побережье озера, недалеко от устья реки Солзан. Ангарская площадка привлекала развитой инфраструктурой Иркутска и близостью строительной базы. Здесь планировали строить Иркутскую ГЭС, что упрощало энергообеспечение будущего производства. Но специалисты опасались, что с появлением Иркутского водохранилища в результате размыва и выщелачивания затопленных почв изменится химический состав воды и это непременно скажется на качестве продукции.

3 апреля 1959 г. Совет Министров СССР утвердил Байкальскую площадку для размещения Байкальского целлюлозного завода (впоследствии целлюлозно-бумажный комбинат) мощностью 100 тыс. т. Строительство началось в 1960 г. Первую очередь ввели в эксплуатацию в 1966 г. Ныне комбинат выпускает около 80 тыс. т вискозной сульфатной целлюлозы и примерно столько же кордной.

Правомерно ли обвинять правительство тех лет в некомпетентности и серьезных просчетах? На мой взгляд, ошибок здесь было не больше, чем в других решениях. Его выбор был продиктован объективной необходимостью, а варианты выбирались при жестких ограничениях. Строительство началось в период развернувшейся гонки вооружений, приоритетности оборонных задач. А вот прецедентов, когда требовали прекратить строительство промышленного объекта по экологическим соображениям, еще не было. К Байкалу и особенно к строительству целлюлозного завода общественность проявляла повышенный интерес, любая оплошность воспринималась как крупный просчет.

Вопрос не раз рассматривался на самых высоких уровнях, с участием крупных специалистов. Уточнения и корректировки продолжались и во время строительства. Вот лишь некоторые ключевые этапы решения судьбы будущего комбината: заседания Государственной экспертной комиссии Госплана СССР (1959, 1962, 1964, 1965 и 1966 гг.), Главгосэкспертизы Госстроя СССР (1959, 1962, 1964, 1965 и 1966 гг.), Минлесбумпрома СССР (1965 г.), совместное заседание коллегии Госплана СССР, Госкомитета Совмина СССР по науке и технике и Президиума АН СССР (1966 г.) с участием академиков Н. К. Байбакова,

В. А. Кириллина, М. В. Келдыша. Они признали целесообразным размещение комбината с проработкой мер по охране Байкала. Последнее опровергает распространенное среди «зеленых» мнение, будто все ученые всегда были против комбината.

Трудно предположить, что решения принимались людьми некомпетентными. И уж совсем невозможно заподозрить правительство в преднамеренных действиях по уничтожению Байкала. В те годы экологический фактор только начинал прокладывать себе дорогу в экономику. Именно он заставлял корректировать принимаемые решения, а впоследствии и проект строительства. Корректировки продолжались до 1971 г.

Для охраны Байкала не жалели средств. Специальными постановлениями ЦК КПСС и правительства выделялись дополнительные капиталовложения на модернизацию производства.

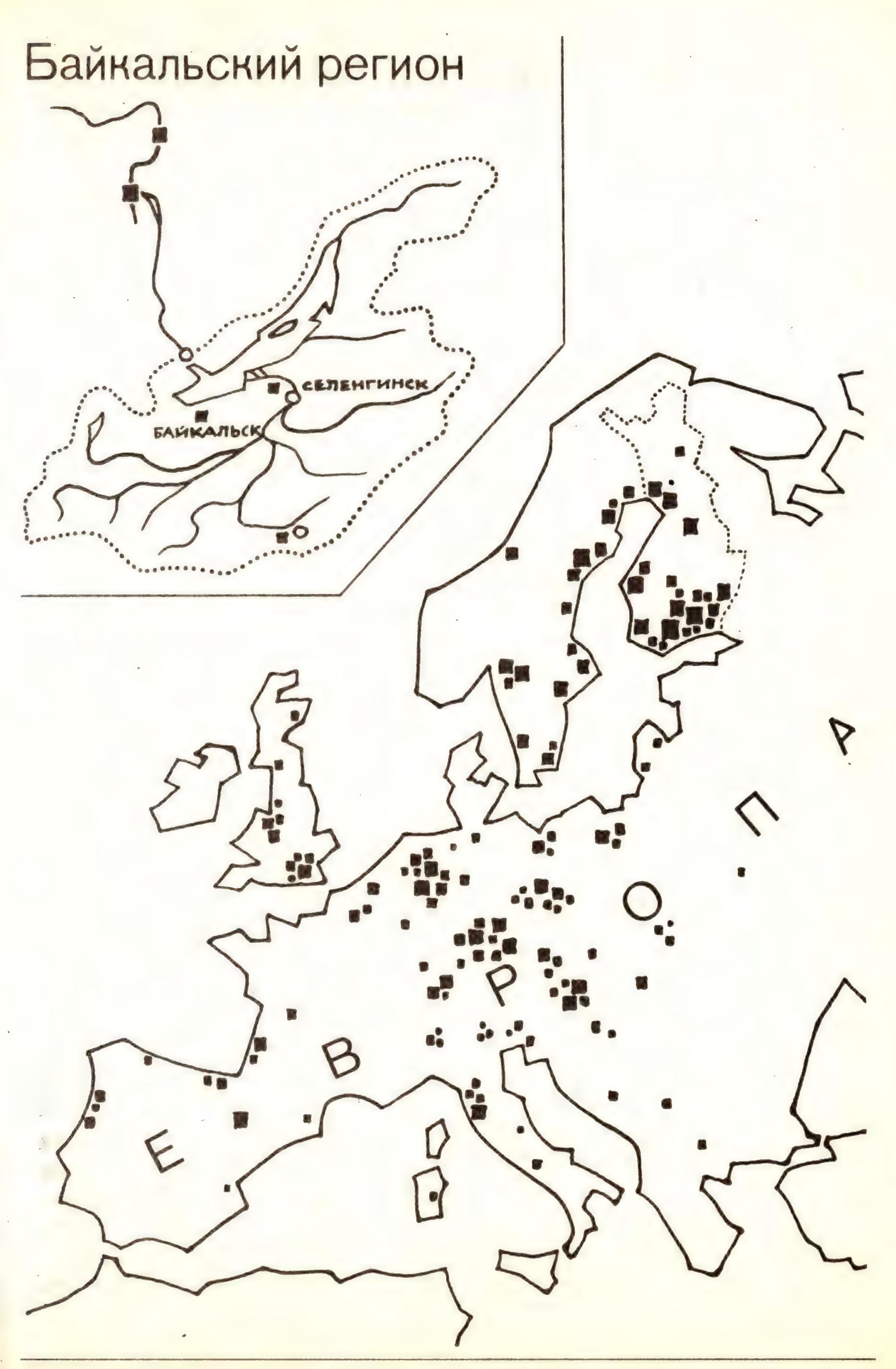
На комбинате удалось создать лучшие в мире очистные сооружения. Он ведущий в отрасли по экологической приемлемости целлюлозного производства. Здесь накоплен опыт успешного взаимодействия промышленности с окружающей средой, получены ценные научные разработки. И если бы постановлением ЦК КПСС от 1987 г. комбинату не закрыли возможность для модернизации (к 1993 г. его обязали вообще перепрофилироваться), то сегодня он был бы намного ближе к замкнутому циклу водопользования. Но об этом разговор впереди.

ПОДРЫВАЕТ ЛИ ЦЕЛЛЮЛОЗНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ЭКОЛОГИЮ БАЙКАЛА?

Главным возражением против размещения Байкальского целлюлозного завода (а впоследствии и Селенгинского) стало требование не нарушать экологию озера. У общественности сложилось стойкое убеждение, будто в этом регионе не место целлюлозному производству, так как оно, являясь основным водопотребителем, разрушит хрупкое экологическое равновесие и навсегда загрязнит воды Байкала. Не стану вдаваться в экологические аспекты подобных утверждений. Это тема отдельного разговора. Хочу лишь сопоставить территорию водосборного бассейна Байкала с аналогичной в Финляндии, где не менее уникальная природа соседствует с многочисленными целлюлозными предприятиями. Это поможет развеять мифы, родившиеся в бесконечных спорах вокруг БЦБК.

В Финляндии природно-климатические условия схожи с нашими, так же много лесов и озер. Но по объемам ресурсов она значительно уступает Байкальскому региону: древесины у нее в 2 раза, а запасов пресной воды в 24 раза меньше. Если смотреть на Финляндию глазами наших «зеленых», то возможностей для развития лесного комплекса, тем более для строительства целлюлозных производств, там не отыщешь. А ведь природа дорога финнам не менее, чем нам.

Как распорядились они своими природными ресурсами? На меньшей территории разместили 29 целлюлозных, 30 бумажных, 16 картонных предприятий и 22 завода по производству древесной массы. То же можно сказать и о всей небогатой лесами Западной Европе (см. схему-карту). Мы же погрязли в бесконечных и бесплодных спорах: сохранять или нет на гигантской лесной территории два целлюлозных предприятия — Байкальский ЦБК и Селенгинский ЦКК. Второй с 3 августа 1990 г. работает в режиме замкнутого цикла водопользования, вообще не сбрасывая в водоемы своих стоков. При этом финны производят 8,8 млн т целлюлозы, включая картон, а мы — лишь 0,3 млн.


Байкальский регион
СЕЛЕНГИНСК
БАЙКАЛЬСК
Е
В
Р
О
П
А

Финляндия впечатляет еще и тем, что там до сих пор действует лесное законодательство, принятое царской Россией в конце прошлого века, когда эта страна входила в состав Российской империи. Ни царские законы, ни целлюлозно-бумажная промышленность не мешают финнам эффективно вести лесное хозяйство и заботиться о природе.

Почему же финны не борются со своей целлюлозно-бумажной промышленностью? Может быть, технология и очистка стоков их предприятий таковы, что не к чему придраться «зеленым»? Приведу данные, показывающие, что экологическое благополучие финских целлюлозных производств весьма относительно (табл. 1).

Таблица 1

Сброс некоторых веществ с очищенными стоками целлюлозных предприятий на конец 1990 г., кг на 1 т продукции

Вещества	Финляндия	Байкальский регион	
		БЦБК	СЦКК
Хлорорганические	1,5—4,0	0,9—1,0	0
Взвешенные	2,0—7,0	1,1	0
Органические	5,0—15,0	0,7	0

В середине 80-х годов в Финляндии и Швеции, где целлюлозно-бумажная промышленность наиболее развита, выбросы хлорорганических веществ (именно этот показатель больше всего тревожит общественность) составили 4,5 кг на 1 т продукции, а на ряде предприятий (например, на заводе Корснэс мощностью 300 тыс. т) доходили до 5,5 кг. Предприятия бассейна Байкала на этом фоне выглядят вполне экологически приемлемыми.

«Зеленые» Финляндии, Швеции и других европейских стран тоже требуют улучшения природной среды, но не за счет закрытия предприятий. В Швеции принята долгосрочная программа, в соответствии с которой общее количество хлорорганических веществ будет сокращено до 1,5 кг на 1 т (но даже это будет выше, чем на БЦБК) и только к 2000—2010 гг. устранено полностью (Хельсинкская конвенция).

Аналогичная ситуация и в других западноевропейских странах, где единые общеевропейские стандарты закрепляют научно обоснованные нормы допустимых выбросов. Эти нормы имеют силу закона и не позволяют предприятиям увеличивать сбросы и разрушать природу. Существуют национальные и общеевропейские программы, по которым нормы выбросов периодически пересматриваются. В рамках таких программ ведут борьбу «зеленые», а промышленники модернизируют производство, не вкладывая лишних денег в «чрезмерную» очистку.

Если перевести относительные показатели выбросов финских предприятий в абсолютные, умножив их на количество производимой целлюлозы, то получится, что водоемы Финляндии давно должны бы наполниться стоками целлюлозных производств, а население — поплатиться за экологическую беспечность своим здоровьем. Но этого не происходит. Соотношение показателей средней продолжительности жизни в Финляндии и Байкальском регионе не в пользу последнего. Продолжительность жизни финнов одна из самых высоких в мире (женщины — 79 лет, мужчины — 71 год), а детская смертность одна из самых низких (5,8 на 1000 родившихся).

Это своего рода свидетельство социального и экологического благополучия.

Думаю, нашим «зеленым» будет интересно узнать и такой «крамольный» факт: многие целлюлозные предприятия Западной Европы ограничиваются лишь механической и биологической стадиями очистки промышленных стоков, не уделяя (в отличие от БЦБК) особого внимания очистке от органики. Там считают, что вкладывать деньги в нее — все равно что тратить их на борьбу с осенней листвой или прошлогодней травой. Природа за многие тысячелетия приспособилась делать это самостоятельно.

Привожу подробно все эти факты не для того, чтобы оправдать пока имеющиеся на БЦБК промышленные стоки. Спор у нас идет во многом не о том, пар уходит в очередной гудок, не сдвигая проблемы с места. Не с промышленностью борются в цивилизованных странах, а с ее отрицательным воздействием на природу. Не митингами и закрытиями добиваются побед, а модернизацией производства. Не резко и сразу там хотят вступить в экологическое завтра, а постепенно, настойчиво добиваясь экологической приемлемости каждого предприятия.

ВОЗМОЖНА ЛИ ПОЛНАЯ ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПРИЕМЛЕМОСТЬ ЦЕЛЛЮЛОЗНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ?

Было время, когда Селенгинский целлюлозно-картонный комбинат сбрасывал по 75 тыс. куб. м сточных вод в сутки. Перспективы предприятия оценивались однозначно — закрытие. В 1987 г. дирекция СЦКК совместно с учеными СО АН СССР приступила к переводу его на замкнутый цикл водопользования. Работы велись в обстановке полного недоверия и даже враждебности со стороны общественности. Каких только ярлыков не приклеивали работникам комбината «зеленые»! Радикально настроенные депутаты Бурятии требовали немедленно прекратить «преступные эксперименты на Байкале». Даже специалисты не верили в возможность замкнутого водооборота. Однако с 3 августа 1990 г. вопреки скептикам комбинат полностью перешел на замкнутое водопользование (см. рис. 2). Это открывает перспективы для аналогичных работ з Байкальске.

Существование СЦКК сегодня не только экономически выгодно, но и экологически оправдано. Он повышает эф-

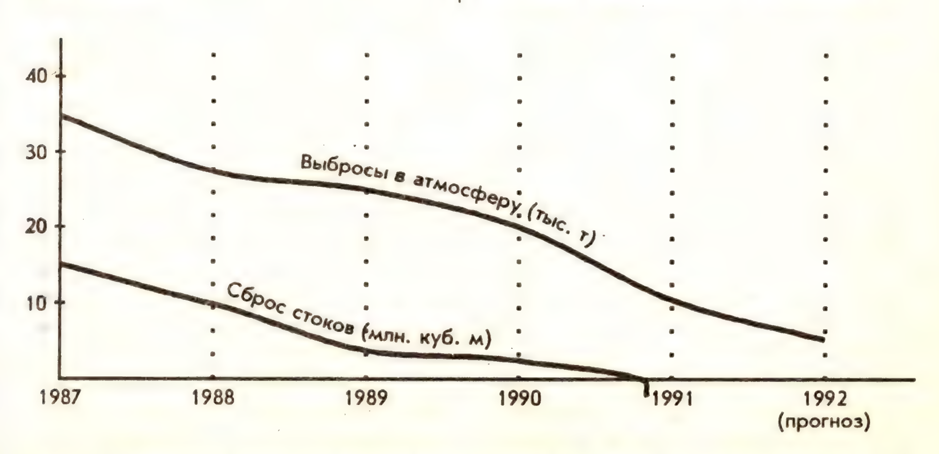


РИС. 2. Динамика снижения водных и воздушных выбросов Селенгинского ЦКК

фективность использования древесины в регионе до 80—90%, что значительно выше общереспубликанского уровня. Леса бассейна озера обеспечивают стабильный приток речной воды. Исчезнут они — погибнет Байкал. Но именно им угрожает наибольшая опасность. Только на российской части водосборного бассейна вырубается более 7 млн куб. м в год. При этом почти половина древесины не доходит до потребителя, остается на лесосеках, теряется при переработке, сжигается, идет в отвалы... (вот куда направить бы усилия «зеленым»).

Селенгинский комбинат взял на себя функции «лесного санитара». Свыше миллиона кубометров лесных отходов превращается здесь в картон и другие продукты лесохимии. Каждая тонна картона экономит около 7 куб. м товарной древесины, идущей на тару. В общей сложности комбинат ежегодно сберегает для Байкала около 100 тыс. га леса.

Можно возразить: зачем такой санитар, не проще ли вообще прекратить рубки в бассейне? Но чем тогда компенсировать потерю почти третьей части всей товарной продукции региона, которую дает лесной комплекс? Утрата столь весомой доли болезненно отразится на всех сферах жизни региона. Только в Бурятии дефицит бюджета на десятки миллиардов рублей, и компенсируется он за счет других регионов.

Безусловно, сокращать рубки нужно. Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН внес предложения в Генеральную концепцию развития производительных сил в бассейне Байкала снять к 2000 г. нагрузку с лесного комплекса и постепенно перераспределить ее между другими отраслями, за счет более глубокой переработки древесины сократить расчетную лесосеку в бассейне до 4—5 млн куб. м. Но даже при этом здесь будет 1,5 млн куб. м отходов лесопиления и деревообработки. Примерно столько сейчас перерабатывает комбинат. Убрать его в таких условиях — повредить экологии.

До недавнего времени природоохранная миссия СЦКК «сводилась на нет» стоками. Теперь положение меняется. Открываются новые возможности превращения целлюлозного предприятия в полностью безотходное и экологически приемлемое производство. Переход к замкнутому водообороту — первый шаг, второй — максимальное сокращение пылегазовых выбросов. За пять лет атмосферные загрязнения сокращены вчетверо, работы в этом направлении продолжаются. Третий шаг — утилизация твердых отходов. Из щепы, шламлигнинов и золы ТЭЦ уже начали получать экологически безопасные компосты. В составе СЦКК будет построена фабрика компостов. Создан цех, выпускающий из золы ТЭЦ шлакоблоки, из которых строят гаражи, одноэтажные здания и коттеджи. Спрос на блоки огромный, цех перерастает в завод.

Замкнутый цикл тоже дает СЦКК доход: комбинат не платит штрафов за водные выбросы, извлекаемые из технологического процесса дорогостоящие химикаты, которые раньше сбрасывались со стоками, повторно используются в производстве. Все это значительно повышает экономическую и экологическую эффективность предприятия.

Еще один шаг, который приблизит целлюлозную промышленность к экологически приемлемому производству, — увеличение глубины переработки сырья и создание сопутствующих производств. Из древесины уже получают таловое масло, скипидар, другие продукты лесохимии, ведутся работы по созданию небольших мощностей по производству деревянных модулей для индивидуального жилищного строительства и объектов социальной сферы. Деревянный дом со всеми удобствами экологически бо-

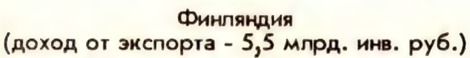
лее приемлем для человека, чем панельный.

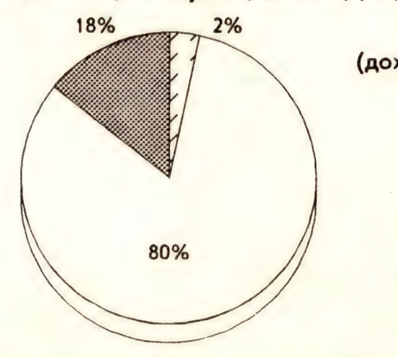
«НЕ ДАДИМ ПРЕВРАЩАТЬ НАС В СЫРЬЕВОЙ ПРИДАТОК»

Этот боевой клич можно услышать не только на митингах, он проник и в Советы, где вместе с «зелеными» его повторяют «красные» и «коричневые» депутаты, искренне считая, что сохранять в Сибири целлюлозную промышленность — значит превращаться в сырьевой придаток развитых стран. Обвинение в этом сегодня могут предъявить каждому, кто не согласен с закрытием предприятий и разрушением российской промышленности. В «пособничестве» обвиняли специалистов СЦКК, работавших над созданием замкнутого водооборота. Сейчас этот ярлык приклеивают Байкальскому комбинату, который желает не митингами, а делом защитить Байкал, прекратив сброс в него сточных вод. Опять начинаем спорить не о том.

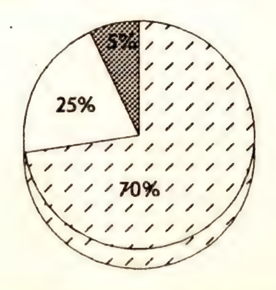
Чтобы убедиться в том, что мы уже являемся сырьевым придатком, достаточно взглянуть на структуру нашего экспорта в торговле с промышленно развитыми странами, где на сырье и материалы приходится 2/3, а на машины, оборудование и прочие товары — 1/3. Те, кто громче всех требуют «не превращаться в сырьевой придаток», не прочь вернуться к старым временам, когда страна продавала 200 млн т сырой нефти в год. Этот «допинг» позволял беззаботно существовать атрофированной экономике и обеспечивал относительное благополучие и ленивое существование гражданам. Сходная ситуация была и в лесопромышленном комплексе (см. рис. 3).

Ситуация удручающая. Отсутствие мощностей по глубокой переработке заставляет торговать круглым лесом и пиловочником, лишаясь солидной прибыли. Очевидно, что продать тонну целлюлозы выгоднее, чем кубометр древесины (табл. 2). И неспециалисту понятно, что огульными вырубками и распродажей круглого леса достатка региону не дашь. Финны не побоялись стать чьим-то «придатком» и развивали целлюлозные мощности. Доходы от экспорта лесопродукции маленькой Финляндии вдвое выше, чем большого СНГ.





СССР
(доход от экспорта - 2,1 млрд. инв. руб.)



Изделия из древесины — Круглый лес и пиловочник — Целлюлозно-бумажная продукция, картон

РИС. 3. Структура экспорта лесопродукции в 1990 г.

Таблица 2

Средние цены на мировом рынке лесопродукции и коэффициенты эффективности их реализации в начале 90-х годов

Продукция	Средняя цена на мировом рынке (инв. руб. за куб. м)	Коэффициент* эффективности реализации
Балансы (для целлюлозно-бумажной промышленности)	20	0,6
Круглый лес	30	1,0
Пиловочник	40	1,3
Картон	250—300	2,1—3,5
Целлюлоза	300—400	2,5—4,5
Бумага	350—500	2,3—5,0
Фанера клееная	250	4,0
Мебель	—	10,0

* Потенциальный доход от реализации данного вида продукции без учета затрат на переработку (расчет автора).

Закрывать в этих условиях целлюлозные производства — значит сохранять отсталость, лишаться шансов изменить ситуацию к лучшему. Модернизация действующих мощностей будет для России шагом вперед, при тех же обьемах лесозаготовок даст 4—5-кратное увеличение доходов от экспорта.

Целлюлозные мощности повышают не только экспортные возможности, но и общую эффективность лесного комплекса. Только в Иркутской области и Красноярском крае сжигается на лесосеках свыше 10 млн куб. м «отходов» из-за отсутствия мощностей по их переработке. Народное хозяйство несет гигантские потери. Небольшие картонные фабрики уже не позволят уничтожать ценнейшее лесное сырье при существующих лесозаготовках.

Финляндия, имея 0,5% лесных ресурсов, дает 25% мирового экспорта бумаги, оставаясь экологически благополучной и не превращаясь в сырьевой придаток. Развитая целлюлозная промышленность не погубила леса, не испортила озера, не подорвала здоровье финнов и дала средства на развитие. За последние годы среднегодовые темпы прироста ВНП в Финляндии составляли 3,6%, а в ФРГ — 1,9, Франции — 2,0, США — 2,7, Японии — 4%.

Россия же вынуждена приобретать бумагу и высококлассное обрудование у своей бывшей отсталой окраины, расплачиваясь за это круглым лесом и нефтью. На Финляндию приходилось свыше трети импортного оборудования для целлюлозно-бумажной промышленности. Финны помогали нам строить Светогорский ЦБК, автоматизированный склад запчастей для ВАЗа, Костомукшский горно-обогатительный комбинат, грузовой терминал в аэропорту «Шереметьево», Новоталлиннский порт и другие обьекты.

Без высокоразвитой промышленности мы всегда будем нищими, останемся на задворках мировой цивилизации. А у нищих экология не может быть приоритетной в системе общечеловеческих ценностей. Только сытый, одетый, свободный и уверенный в завтрашнем дне человек начинает по-настоящему ценить природу, заботиться о ее сохранении. Достаток, свободу и средства на эколо-

гию может дать высокоразвитая промышленность. Не бороться с ней нужно, а развивать, переходить к безотходным и высоким технологиям.

Пока же по требованию экологических активистов приостановлены целлюлозные производства на Кондровском, Ляскельском, Окуловском, Скольском заводах, встал Приозерский ЦБК. Борются за закрытие целлюлозных предприятий «зеленые» Красноярска и Соликамска. А дефицит целлюлозы тем временем достиг 0,5 млн т в год.

ЧТО ДАСТ ЗАКРЫТИЕ БЦКБ?

Будет ли от этого легче Байкалу и людям, живущим на его берегах? Улучшится ли общая экологическая ситуация? Остановка технологического процесса, демонтаж оборудования и рекультивация земель обойдутся в сотни миллионов рублей, вызовут цепную реакцию остановки производств в химической, текстильной и легкой промышленности в странах Содружества. Это бумерангом ударит по жителям Байкальского региона отсутствием соответствующих товаров.

Удручающие последствия ожидают и город, коммуникации которого интегрированы с производственными мощностями комбината. Не смогут очищаться городские бытовые стоки и промышленные сбросы других предприятий. Из-за остановки энергомощностей прекратится подача тепла, горячей воды и электроэнергии. Останутся без работы и средств работники не только БЦКБ (а это половина всех работающих, на долю комбината приходится 98% промышленно-производственных фондов Байкальска), но и других предприятий города. Нечем будет платить пенсии и пособия, поскольку взносы комбината в пенсионный фонд весьма существенны. Чтобы избежать социальной катастрофы, придется переселять и трудоустраивать жителей в других местах или вместо БЦКБ создавать новые производства. В итоге байкальская проблема не будет решена, а лишь переместится на следующую «жертву». Все повторится снова. Во сколько обойдутся казне подобные перемещения?

Может быть, я сгустил краски, не все так мрачно? К сожалению, ситуация в стране не вызывает оптимизма. Стагнация производства продолжается. В конце года директора предприятий химических волокон из Барнаула, Клина, Красноярска, Рязани и Твери обратились к Е. Т. Гайдару с требованием принять срочные меры. Если производство растворимой целлюлозы будет и дальше падать, они встанут. Народное хозяйство недополучит свыше 60 тыс. т вискозного волокна, около 100 тыс. м кордной ткани. Резко сократится производство автомобильных шин и резинотехнических изделий. Аналогичная ситуация ожидает предприятия легкой промышленности, для которых закупки химических волокон и натурального сырья из-за нехватки валюты прекращены, сокращены поставки хлопка из Средней Азии.

Экономическая ситуация не позволяет закрыть комбинат, предварительно не создав компенсирующие мощности. Но это пока непосильная для России задача. В начале года Б. Н. Ельцин предложил Беларуси, где находится Светогорское ПО «Химволокно» — основной потребитель кордной целлюлозы, долевое участие в создании таких мощностей. Ответа пока нет.

Еще один аспект проблемы БЦКБ. Критики комбината ссылаются на изменение мировой структуры кордного баланса и снижение в нем доли вискозного корда. По их мнению, продукция БЦКБ никому не нужна. Действительно, на смену вискозному пришли полиамидные и полиэфирные сорта корда. По

5*

удельному весу, разрывной прочности, стойкости против теплового старения они на 20—40% превосходят лучшие вискозные сорта и увеличивают долговечность шин на 10—15%. Отставание в этой области России придется устранять. Для этого потребуется время, а главное — большие деньги. Кроме того, чтобы заменить вискозные сорта корда полимерными, необходимы дополнительные химические мощности, против которых опять начнут бороться «зеленые»...

Переориентация шинной промышленности на другие виды корда не означает, что потребность в растворимой целлюлозе сократится. Открываются новые возможности ее применения, скажем, производство вискозных высокомолекулярных (ВВМ) и углеродных волокон. По ряду характеристик ВВМ-волокна схожи со средне- и даже тонковолокнистыми сортами хлопка, а по гигиеническим качествам превосходят и хлопковые волокна. Все это открывает широкие возможности для применения вискозной и кордной целлюлозы, спрос на которую просматривается до 2000—2100 г.

Итак, есть только один приемлемый путь решения байкальской проблемы: не закрывать предприятие, не переносить его на другие территории, а модернизировать, технологически совершенствовать, создавать полностью безотходные производства. Целлюлозная промышленность готова к этому.

* *

ПЕРВЫЕ ИТОГИ ПЕРВОЙ РЕФОРМЫ

Итак, после долгих разговоров наконец-то «пошла» первая российская реформа-либерализация. Похоже, ситуация здесь во многом типична для России.

По замыслу, под влиянием спроса сами собой должны были сложиться свободные цены, стимулирующие увеличение выпуска продукции производителями, — исчезнуть все потолки в заработной плате, все рогатки на пути товарной интервенции, чтобы в магазинах появились в изобилии добротные и относительно дешевые импортные товары. Но прошли первые месяцы реформы, и что же мы видим?

Цены нам в основном назначили монополисты, причем дикие. Производство, естественно, упало. Как на это отреагировали местные власти? Может быть, они, согласно статье 16 очень актуального Закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», ограничили в пределах разумного цены на продукты омских монополистов? Отнюдь. Налицо, словами вышеупомянутого Закона, «бездействие органов власти и управления», монополистическая деятельность процветает.

Зарплату на государственных предприятиях тоже повысили, но при этом нисколько не увеличили стимулирование труда — потолки в оплате труда остались. Кругом опять фиксированные оклады, нет ясности в служебных обязанностях, сдельщику не дают заработать больше начальника, условия труда не улучшились, творческий труд обесценен. Статуса ведущих специалистов почти нигде нет. А главное, заработок никак не зависит от результатов труда. Мозги и руки наши руководители по-прежнему не ценят.

В общем, цены «освободились», а труд остался закрепощенным. Налицо бездействие непомерно раздутых экономических комитетов при новых государственных администрациях. Где, интересно, наш хваленый экономист Малыхин со своими, как на поверку оказывается, псевдо-специалистами? Где их толковые рекомендации и эффективный экономический контроль? Где вклад в реформу?

А где так легкомысленно обещанная накануне либерализации представителем президента Российской Федерации по Омской области Минжуренко товарная интервенция в Омске? Какие меры власти приняли по ее осуществлению? А ведь у нас под боком затоваренные престижными у омичей изделиями легкой промышленности и сложной радиоэлектронной бытовой техникой страны — Китай, Корея и др. Наверное, через тот же Омский торговый дом, который, как свидетельствует пресса, успешно прокачивает чуть ли не на миллиарды рублей товаров из государственной торговли в коммерческие структуры и занимается крупномасштабными внешнеэкономическими операциями, можно было насытить область импортными товарами по доступной цене. Но не для того существуют монополии, чтобы удовлетворять потребности простых людей — ими движет алчный групповой эгоизм. Кто же будет с ним бороться? Кто до новых выборов встанет на пути этих сверху назначенных высших государственных чиновников, которые нарушают статью 9 Закона о конкуренции и ограничении монополистической деятельности, «занимаясь предпринимательской деятельностью» и «занимая должности в органах управления хозяйствующих субъектов»?..

Монополизм, подаренный нам социализмом, может загубить не только либерализацию, но и другие важные реформы. Кто укоротит аппетиты у назначенных глав администраций, не имеющих серьезной конструктивной оппозиции, успевших так непомерно раздуть свои штаты? И это при том, что сейчас в целях стабилизации и оздоровления рубля идет политика экономии даже на социальных программах.

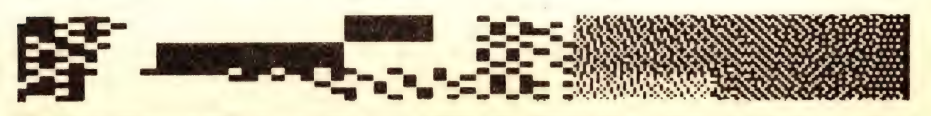
Почему городская администрация не расформирует прямо сейчас, в порядке эксперимента и для наработки опыта, хотя бы один административный район в Омске? Все меньше была бы дыра в местном бюджете. Так нет же, у нас собираются ликвидировать лишние районные образования махом — наверное, чтобы загубить хорошее дело и дискредитировать еще одну ценную идею.

А какой омский генеральный директор будет спокойно смотреть на приватизацию в его «вотчине» отдельных подразделений? Кто из них позволит превратить средства производства в товар? Ведь они хорошо знают, что товар имеет свойство переходить из рук в руки — из плохих в хорошие.

Первые итоги реформы показывают, что нужен прежде всего действенный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства. НЕОБХОДИМО ВВЕДЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ ПУТЕМ ПРИНУДИТЕЛЬНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ИСКУССТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ, в состав которых входят самостоятельные специализированные заводы, территориально обособленные и не имеющие тесной технологической взаимосвязи, на отдельные, соперничающие между собой в пользу потребителей, производства. И, конечно, нужна существенная поддержка предпринимательства.

В. М. КУЦ,
член координационного совета
омского регионального комитета «Демократической России»,
член омского общественного комитета российских реформ (ОКРР)

Контактные телефоны:
23-81-38- "Дем. Россия"; 23-33-57 - ОКРР; 23-25-27 -
РПР республиканская партия



ЭТО СЛАДКОЕ СЛОВО «СВОБОДА»

А. А. ШАПОШНИКОВ,
доктор экономических наук,
Новосибирск

Аудит, аудитинг, аудитор — эти термины все чаще употребляются в специальной и популярной экономической литературе. Часто авторы вкладывают в них разный смысл, называя аудитом все, что относится к контролю, ревизии, анализу хозяйственной деятельности, просто к консультированию. Расставить точки над *i* помог бы Закон об аудите, которого все еще нет. Закон, который определил бы место аудита в системе экономического контроля, границы аудиторской деятельности, права и обязанности исполнителей разных структур — отдельных предприятий, корпораций, объединений.

Аудит по сути своей относится к областям деятельности, которые в значительной степени касаются интересов власти, государства. И потому деятельность аудиторов должна определенным образом контролироваться. Во всем мире это решается достаточно прямолинейно. Хочешь заниматься аудитом — сдавай экзамены, получай лицензию и действуй. Правда, средний срок от момента поступления в университет до получения лицензии достигает 20 лет! Это в США. Мало того, что экзамены очень непросто сдать, так надо соблюсти при этом массу условий почти ритуального свойства. Но вот эти-то ритуалы и создают впечатление (по форме и содержанию) стабильности, надежности, внушают доверие к тем, кто прошел через горнило испытаний и получил-таки лицензию. А она дается один раз в жизни и один раз инициируется. Все эти сложные отношения регулируются законом.

У нас же существуют по крайней мере две концепции аудита. Первая: аудит — особый вид государственной службы с жесткой иерархической структурой под крылом Министерства финансов (Министерства экономики и финансов). Согласно второй концепции аудит — независимая экспертная деятельность особым образом отобранных профессионалов. Слово «независимая» здесь — ключевое. Независимость заключается в том, что заниматься аудитом могут все, но доверия в полной мере заслуживают только имеющие лицензию. А лицензии выдают аудиторские палаты, или ассоциации аудиторов, которым эта важнейшая функция делегирована уполномоченными на то органами государственной власти.

Главное при выдаче лицензии — объективность. Никаких собеседований, выяснений обстоятельств и т. п. Только анонимные

письменные экзамены, результаты которых можно оспорить. Пока всюду в мире делают именно так. У нас уже первый опыт лицензирования деятельности (банковский аудит, работа с ценными бумагами) показал, что главным стало соблюдение анкетных условий (стаж, образование и т. п.), а также личное знакомство с претендентом. Понравится — получит. А если нет? Банкиры уже столкнулись с проблемами в начале года, когда они обязаны были представить заключение аудиторов по годовому отчету. Им пришлось вставать в очередь к трем десяткам фирм, имеющим лицензии на банковский аудит и право подписи аудиторского заключения. А ведь банков только в России более 2 тыс...

Между тем экзамены сдавать будущие аудиторы не хотят. Это реальность. Уже дважды в России при формировании института аудиторов делались попытки обязательной сдачи экзаменов — в конце прошлого века и в 20-х годах нашего. Ничего не вышло. Бухгалтерские массы были против. Всегда и всюду задавался один вопрос: а судьи кто? Так вот, общеизвестно и общепринято, что экзаменаторы и сами могут не иметь лицензии, более того, лучше, если они и не будут ее иметь, а лишь претендовать на нее, ибо это важное условие объективности.

Вообще говоря, любая независимость, в том числе и аудиторская, заключается в свободе принятия решений при некоторых заранее оговоренных условиях. Поэтому аудиторские палаты — это независимые общественные организации, объединяющие независимых же аудиторов, которые сами решают, кого принять в свой круг. Это невозможно понять и принять чиновникам. Для них признание — это прежде всего внешние признаки: должность, титул, звание. В профессиональной же среде признание начинается с качественного выполнения работы, создания имени. И экзамен здесь — важнейший элемент. Мало закончить университет, успешно работать некоторое время. Необходимо официально подтвердить свою компетенцию, сдать экзамен, получить лицензию. И все это в своем достаточно узком кругу. Так, почти на 5 млн бухгалтеров в США не более 20 тыс. дипломированных аудиторов.

А какова же потребность в аудиторах у нас? Оценить ее можно только исходя из числа уже действующих предприятий и организаций, имеющих самостоятельный баланс. Сейчас их количество приближается к 2 млн. А вот число действующих аудиторов даже приблизительно оценить невозможно, ибо, как и бухгалтером, аудитором у нас может назваться всяк кому не лень, у кого есть необходимая доля уверенности и даже какой-то лихости. Бухгалтер ставит свою подпись в банковской карточке при открытии счета, а затем подписывает балансы и отчеты предприятия; аудитор же удостоверяет сотворенное бухгалтером, подтверждает достоверность бухгалтерского творчества, принимающего иногда формы самые крайние, прямо-таки авангардные. И оба с ужасом

ждут налогового инспектора, который сам позавчера закончил институт по фантастической специальности «планирование народного хозяйства», пару лет отработал на предприятии или в НИИ, как говорят в театре, «в восьмом ряду кордебалета», а при обвальной «налоговизации» быстро встал в стройные ряды налоговых инспекторов.

В его руках опасное оружие — власть, данная государством; кое-что он помнит, кое-чему учился, в моральный кодекс строителя коммунизма он не верит, в десять заповедей Христа тоже, а искушение властью велико. Многие его не выдерживают. И против оружия одной стороны — другая, бухгалтеры и аудиторы, применяют хитроумные СОИ и ПРО. Используют они зияющие бреши законодательства и куют свое. Аудитор не третейский судья в споре предпринимателя и власти, он защищает предпринимателя, но законными способами. Убеждает налоговую инспекцию, создает аргументы, которые невозможно оспорить. Лучшие из известных мне аудиторов делают именно так. И все же главное поле аудиторской деятельности заколосилось лишь сейчас. Налоги — только часть прибыли, которую надо отдать с неотвратимостью наступления лета или зимы. Гораздо более весомая проблема сейчас — отношения собственности.

Наконец-то они получили отражение в системе счетов бухгалтерского учета, и уставной фонд стал тем, чем и является всюду в мире: суммой вкладов участников одного дела. И наконец-то участники-собственники возымели желание и возможность спросить: а что там с нашей собственностью? Начало года характерно лавиной такого рода вопросов, более всего это относится к акционерным обществам, товариществам и тому подобным фирмам.Там, где коллективная собственность, отношения партнерства, возникает жгучий, неутомимый, а главное — оправданный интерес к тому, что происходит с собственностью, насколько и почему она возросла либо уменьшилась. Ответ на эти вопросы акционеры, собственники ждут обычно от правления общества, от исполнителей, которые пускали в оборот их деньги. И собственникам чрезвычайно важно удостовериться, что все финансово-хозяйственные операции отличались законностью и целесообразностью. Что произведенные затраты были необходимы, включая представительские расходы.

Для акционеров все это — не праздные вопросы, ибо целесообразность всякой операции так или иначе влияет на сумму затрат отчетного периода, определяет прибыль и через нее — сумму дивидендов. И здесь акционерам нужна независимая экспертиза действий и результатов деятельности аппарата управления своей компании, общества, товарищества.

Никакой чиновник, какими бы высокими титулами и званиями он ни обладал, не может в силу объективных причин быть независимым. Поэтому-то в мире цивилизованном аудиторские конторы

образуют в основном физические лица, или, как формулируется во французском законодательстве, моральные лица. Высшая мера ответственности здесь — у морального лица, ибо оно рискует именем, дороже которого в бизнесе ничего нет. За ним нет ни мощи государства, ни огромных капиталов, ни места в строгой иерархии чиновничьих должностей. Есть только имя профессионала и имя фирмы, которую он представляет, чистота и незапятнанность которых зиждется на соблюдении этических норм профессионального поведения аудитора. Кодекс аудиторов, как правило, включает описание того, что должен и чего не должен делать аудитор. Сейчас рассматривается следующий проект кодекса:

Аудитор должен:

* работать в строгом соответствии с законодательными актами, настоящим кодексом и заключенными договорами;

* признать за аудиторской фирмой право одностороннего расторжения с ним трудового договора;

* повышать свою квалификацию, подтверждая это экзаменами, сдаваемыми в палате аудиторов;

* принять подарок, если таковой ему будет предложен клиентом фирмы или ее деловым партнером, поблагодарить дарителя и передать этот подарок администрации аудиторской фирмы, где он работает;

* информировать, если он является руководителем группы, директора аудиторской фирмы о выявленных негативных фактах, которые могут нанести серьезный ущерб собственности клиентов. Сообщение клиенту должно быть сделано как можно оперативнее, до окончания аудиторской проверки;

* включить в договор об аудировании перечень администраторов фирмы, которым он может сообщить получаемые в ходе проверки сведения;

* содействовать укреплению и возрастанию собственности клиента;

* иметь свободный доступ ко всей информации, касающейся финансово-хозяйственной деятельности клиента;

* рекомендовать клиенту в случае обнаружения хозяйственных нарушений и противоправных действий сделать соответствующее заявление в органы юстиции;

* сдать все документы, связанные с аудиторской проверкой, клиенту, не оставляя у себя ни копий, ни черновых и рабочих записей (все документы, связанные с аудированием, являются собственностью клиента);

* отказать клиенту в оказании профессиональных услуг, если в ходе аудирования выявятся серьезные нарушения законодательства.

Аудитор не должен:

* сообщать какие-либо сведения о финансово-хозяйственной деятельности клиента. Сообщение таких сведений возможно только: а) главе аудируемой фирмы (если в фирме имеется несколько совладельцев, аудитор сообщает сведения каждому из них в пределах его, данного совладельца, коммерческой тайны); б) аудитору — начальнику группы, производящей проверку; в) суду, если он выносит соответствующее постановление; г) органам государственной безопасности, если в ходе аудирования будут выяснены факты нарушения государственной тайны. Во всех остальных случаях сведения о финансово-хозяйственной деятельности могут быть разглашены только по письменному разрешению клиента;

* прибегать к судебной защите своих прав в случае одностороннего расторжения с ним аудиторской фирмой трудового контракта;

* прекращать в ходе проверки трудовой договор с фирмой;

* отказываться от учебы, проводимой его аудиторской фирмой;

* обсуждать с клиентом условия оплаты своего труда и вести какие-либо денежные расчеты с ним;

* оглашать величину своей заработной платы (это коммерческая тайна аудиторской фирмы);

* владеть акциями, облигациями или быть совладельцем фирмы, в которой он проводит аудирование;

* использовать свои отношения с клиентом в личных целях, а также извлекать личную выгоду из знания коммерческой тайны;

* предпринимать что-либо, способное подорвать репутацию аудируемой фирмы;

* находясь на пенсии, прямо или косвенно участвовать в делах аудиторской фирмы, где он ранее работал;

* оказывать услуги, выходящие за пределы его профессиональной компетенции;

* способствовать незаконной деятельности клиента;

* заниматься саморекламой, которая вводит в заблуждение клиентов и ущемляет интересы коллег.

В случае несоблюдения указанных требований палата аудиторов имеет право лишать данного аудитора лицензии на право заниматься профессиональной деятельностью. Такого рода кодекс может быть принят только независимыми аудиторами, стоящими вне жестко упорядоченных отношений подчинения и главенствования. Только такие независимые профессионалы могут назвать черное черным, а белое — белым, вне зависимости от экологической, политической, кадровой и прочих ситуаций. Что бы ни стряслось в мире, какие угодно «черные пятницы» и «желтые среды», акционерная компания «АТТ» выплачивает дивиденды своим акционерам раз в три месяца и представляет проверенный аудиторами годовой баланс в апреле. Эта стабильность, устойчивость, независимость от внешней среды и определяет доверие общества.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ РОССИИ: ИЗ ПРОШЛОГО В БУДУЩЕЕ

П. О. АВЕН,
министр,
С. Ю. ГЛАЗЬЕВ,
первый заместитель министра,

Ю. А. ПЕТРОВ,
начальник Главного экономического управления,
В. Г. ГОЛЯКОВ,
первый заместитель начальника,

Министерство внешнеэкономических связей Российской Федерации

Внешнеэкономические связи России, как и вся экономика, в конце 1991 г. находились в глубоком кризисе. Рухнула общесоюзная система централизованного планирования экспорта и импорта, перераспределения валютных ресурсов и валютного контроля, базировавшаяся на государственной монополии внешней торговли.

КРИЗИС ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Расстройство хозяйственных связей и сокращение производства предопределили уменьшение экспортных возможностей производителей. В результате снизились объемы и ухудшилась структура экспорта, выросла внешняя задолженность, сократились поступления конвертируемой валюты в распоряжение государства. Это происходило на фоне неблагоприятной для нас мировой коньюнктуры и нарастающего противодействия российским экспортерам со стороны конкурентов.

В 1991 г. экспорт бывшего СССР сократился по сравнению с 1990 г. на 24%. В текущем году эта тенденция сохранилась. За I квартал экспорт из России уменьшился на 29% по сравнению с соответствующим периодом 1991 г. За январь—февраль нефти экспортировано 7,4 млн т (на 33% меньше, чем в январе—феврале 1991 г.), природного газа — 16,8 млрд куб. м (на 6,5%), нефтепродуктов — 2,2 млн т (на 45%), каменного угля — 1,6 млн т (на 44%), лесоматериалов — 1,1 млн куб. м (на 58%), чугуна — 208 тыс. т (на 61%), алюминия — 80,7 тыс. т (на 58%). На прошлогоднем уровне остался вывоз черных металлов (кроме чугуна, ферросплавов, лома и отходов) — 771 тыс. т, а хлопчатобумажных тканей увеличился на 21% (52,1 млн м).

Эффективность внешнеэкономической деятельности упала во многом из-за неквалифицированных действий государственных и частных предприятий, впервые получивших право выхода на внешний рынок, прежде всего — из-за массовой продажи сырья по демпинговым ценам. Российские предприятия конкурируют друг с другом на внешнем рынке, зачастую используя недобросовестные методы, ощутимо снижая мировые цены на традиционные товары нашего экспорта и повышая — на импортную продукцию. Некоторые страны уже защищаются от России и других государств Содружества, применяя антидемпинговое законодательство, закрывая для наших экспортеров зарубежные сырьевые рынки.

Особенно сильно дестабилизировало мировой рынок увеличение вывоза алюминия. С ростом его поставок из СНГ за

1989—1990 гг. с 865 тыс. до 1 млн т цена упала на 60%. С января 1991 г. по январь 1992 г. текущая рыночная цена на него снизились с 1535 до 1103 дол. Аналогичная тенденция характерна и для других цветных металлов. За тот же период цена на медь упала с 2625 до 2110 дол., на никель — с 8325 до 7170, на свинец — с 615 до 534, на цинк — с 1258 до 1161 дол.

Другой характерный пример — экспорт леса, значительная часть которого приходится на совместные предприятия, имеющие согласно действующему законодательству право безлицензионного вывоза своей продукции. На фоне сокращения в 1991 г. производства и соответственно ресурсов для экспорта СП поставляли лесную продукцию на внешний рынок вдвое дешевле, чем традиционные российские экспортеры (Экспортлес, Дальинторг, Росвнешторг). В результате рушится сложившийся механизм регулирования цен на мировом рынке.

Снижение экспортного потенциала и платежеспособности бывшего СССР привело к уменьшению импорта (на 18%. в декабре 1991 г. по сравнению с декабрем 1990 г.). В первые месяцы 1992 г. импортные поставки стабилизировались. На закупки продовольственных товаров и сырья для их производства приходилось около 24% общего импорта. В январе—феврале 1992 г. закупки картофеля выросли по сравнению с аналогичным периодом 1991 г. в 5 раз (145 тыс. т), кофе — на 24% (9,3 тыс. т), зерна — в 2 раза (7,2 млн т), в том числе пшеницы — в 2,2 раза (4,4 млн т), медикаментов — в 7,4 раза (463 млн дол.), трикотажа — в 2,9 раза (126 млн дол.), текстильной одежды — в 1,9 раза (176 млн дол.). А закупки мяса сократились на 28% (62,4 тыс. т), сливочного масла — на 78% (5,6 тыс. т), подсолнечного масла — на 82% (2,6 тыс. т), сахара — на 73% (141,5 тыс. т).

Разбалансированность внешнеэкономических связей сопровождалась глубоким расстройством валютно-финансовой системы. В наследство нам достался огромный внешний долг, составивший на 1 января 1992 г. 65 млрд дол., без задолженности членам бывшего СЭВ. На долю России приходится около 61% этой суммы. Фактически же из-за невыполнения обязательств по обслуживанию внешнего долга другими субъектами бывшего СССР доля России в платежах за январь—февраль составила не 61, а более 85%.

Последнее союзное правительство, стремясь продлить свое существование, не только влезло в долги внешним кредиторам, но и беззастенчиво обкрадывало собственные предприятия, бесконтрольно расходуя их валютные средства на счетах монопольного хранителя иностранной валюты — Внешэкономбанка. Неизбежным результатом стал крах всей системы международных расчетов вскоре после распада СССР. Потратив деньги клиентов на нужды союзного правительства, Внешэкономбанк оказался неплатежеспособным. Валютные счета заморожены, обслуживание экспортно-импортных операций их владельцев прекращено. Заморожены и внешнеторговые отношения со многими странами, срываются контракты, растут штрафы и неустойки. Тысячи предприятий требуют от нынешнего правительства России разблокировать их валютные счета, вернуть заработанную ими валюту. К сожалению, валютных ресурсов для этого нет.

Банкротство Внешэкономбанка и вместе с ним всей системы международных расчетов бывшего СССР нанесло огромный ущерб народному хозяйству. Он не ограничивается внутренним долгом в 16 млрд дол., из которых около 11 млрд — долги этого банка предприятиям. Главное — подорвано дове-

рие предприятий к государственной системе международных расчетов, которая остается стержнем общей их системы. Это стало основной причиной нарастающего бегства капитала за рубеж, ухудшило общую экономическую ситуацию.

Восстановление доверия предприятий к национальной системе обслуживания международных расчетов — одна из первоочередных задач российского правительства. С этой целью проводятся реорганизация Внешэкономбанка, реструктуризация его внешнего и внутреннего долга, ужесточение финансовой дисциплины международных расчетов, сокращение государственных расходов в иностранной валюте, рационализация расчетов по централизованному импорту. Ведутся переговоры с кредиторами для ослабления бремени обслуживания внешнего долга.

За текущий год выплаты по обслуживанию долга бывшего СССР должны были составить для всех его субъектов около 21 млрд дол. В результате переговоров удалось добиться отсрочки платежей по выплатам основной части долга по среднесрочным и долгосрочным кредитам, предоставленным до 1991 г., которая составляет 11 млрд дол. То есть удалось снизить объем платежей до 10 млрд дол. Кроме того, на шесть месяцев отсрочена выплата задолженности по краткосрочным кредитам (около 800 млн дол.).

В наследство от СССР России достались и долги нам — свыше 142 млрд дол. Степень ликвидности основной их части, к сожалению, низка. На вторичном рынке ценных бумаг цена просроченных долговых обязательств колеблется в широком диапазоне. Положение с реализацией долговых активов во многом объясняется тем, что долгие годы Советский Союз предоставлял кредиты по идеологическим соображениям, не имея гарантий возврата. Более 45% общей задолженности приходится на так называемые специальные кредиты, предоставленные развивающимся странам под экспорт вооружений и военной техники, в том числе и по неэкономическим мотивам. Перспективы погашения значительной их части неопределенны.

Крах системы международных расчетов усугубляется разрушением централизованного кредитования экспорта. Фактически оно прекращено, что в немалой степени способствовало его сокращению, особенно в рамках инвестиционного сотрудничества. Ведь прежде чем продать товар, а тем более — завод, и получить валютную выручку, экспортерам приходится нести немалые рублевые расходы. Финансировать их после многократного роста цен за счет собственных оборотных средств они зачастую не в состоянии. Особенно тяжело экспортерам машиностроительной продукции с длительным циклом изготовления. К сожалению, Центральный банк Российской Федерации до сих пор не поддержал усилия правительства по организации специального кредитования для обслуживания экспорта. Из-за этого теряются многие возможности увеличения экспорта и притока иностранной валюты на внутренний рынок.

Прогноз конъюнктуры международной торговли свидетельствует о том, что в 1992 г. сохранятся неблагоприятные условия внешнеэкономической деятельности на традиционных для российских предприятий рынках. Едва ли удастся сформировать новые институты ее поддержки (прежде всего кредитования). Показатели этой деятельности, обобщенные в прогнозе платежного баланса Российской Федерации на 1992 г., какое-то время по инерции будут ухудшаться.

НОВЫЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Указ Президента «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории Российской Федерации» открыл всем предприятиям широкие возможности этой деятельности, установил общие рамки государственного ее регулирования. А Указ Президента «О формировании Республиканского валютного резерва Российской Федерации в 1992 году» установил порядок обязательной продажи части валютной выручки от экспорта ограниченной номенклатуры сырья преимущественно для обслуживания государственного долга, заложил основы формирования внутреннего валютного рынка, определил переход к единому рыночному обменному курсу рубля, порядок расчетов по экспорту, включая продажу иностранной валюты на внутреннем рынке, в том числе — Центральному банку Российской Федерации в стабилизационный валютный фонд для поддержания обменного курса рубля. Сделан важный шаг к достижению конвертируемости рубля.

Принятые в развитие Указа «О либерализации внешнеэкономической деятельности» постановления правительства «О введении экспортного тарифа на отдельные товары, вывозимые с территории Российской Федерации» и «О лицензировании и квотировании экспорта и импорта товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации в 1992 году» определили условия экспорта товаров и услуг на переходный период. Экспортные пошлины на вывоз товаров из Российской Федерации помогут предотвратить многократный скачок цен на энергию и сырье до уровня мировых и адаптироваться отечественным предприятиям к открытию национальной экономики, выжить в условиях международной конкуренции на внутреннем и внешнем рынках. При отсутствии фиксированных платежей в бюджет за добычу природных ресурсов и загрязнение окружающей среды введение экспортного тарифа позволит изымать для общественных нужд дифференциальную ренту, составляющую существенную часть стоимости сырья, которая в противном случае присваивалась бы экспортерами или зарубежными потребителями. Доля этих товаров в российском экспорте традиционно высока: более 60%, в том числе нефть — 14% (7,4 млн т), природный газ — 20% (16,8 млрд куб. м), нефтепродукты — 4% (2,2 млн т).

Отличительная черта новой системы внешнеэкономической деятельности — полное освобождение от всех ограничений, в том числе от экспортных пошлин и обязательной продажи части валютной выручки в Республиканский валютный резерв, экспорта продукции обрабатывающей промышленности гражданского назначения. С переходом во всех операциях на внутреннем рынке к рыночному курсу рубля это создаст условия для наращивания экспорта продукции обрабатывающей промышленности, повышения конкурентоспособности национальной экономики, ее интеграции в международное разделение труда.

Свертываются неэффективные направления внешнеэкономической деятельности при сохранении всего положительного в наших отношениях с зарубежными странами. С ноября 1991 г. заключены или переоформлены межправительственные соглашения и протоколы по внешнеэкономическим вопросам с Египтом, Индией, Китаем, Испанией, Францией, Италией и др., а также странами Общего рынка. Правительство России исходит из принципов равенства, взаимной выгоды и принципа наибольшего благоприятствования. Торгово-

экономические отношения строятся с учетом мировых цен, расчетов в СКВ и использованием других принятых в мировой практике форм и способов экономического сотрудничества с максимальным учетом российских интересов. Ведутся переговоры о заключении или перезаключении торгово-экономических соглашений с Австрией, США, Ираном, Кубой и др.

Россия активно включается в многостороннее международное экономическое сотрудничество, проводит самостоятельную политику в международных экономических организациях.

Правительство стремится к деполитизации военно-технического сотрудничества с зарубежными странами, преследуя коммерческую выгоду в поставках вооружений и военной техники на внешний рынок. Разумеется, при условии соблюдения интересов национальной безопасности и общепризнанных правил торговли в этой сфере, выполнения обязательств России по обеспечению международной безопасности. В правительстве создана межведомственная комиссия по военно-техническому сотрудничеству, которая следит за соблюдением обязательств, вытекающих из принятых Россией международных договоров. Разрабатываются нормативные документы по контролю над экспортом вооружений и военной техники, к концу текущего года будет подготовлен и внесен на рассмотрение Верховного Совета проект Закона о военно-техническом сотрудничестве России с зарубежными странами.

Вводя жесткий режим экспортного контроля в условиях резкого сокращения внутренних закупок вооружений и военной техники и значительного ухудшения условий деятельности их производителей, правительство идет навстречу ожиданиям мирового сообщества в отношении обеспечения глобальной безопасности. Поэтому мы в свою очередь вправе требовать незамедлительной ликвидации барьеров, воздвигнутых в мировой торговле против СССР в годы холодной войны и продолжающих по инерции действовать против России.

Законодательства ряда промышленно развитых стран, прежде всего США, прямо запрещают импорт многих наших услуг и высокотехнологичной продукции. Обладая сравнительными преимуществами в аэрокосмической и ядерной технике и услугах, наши предприятия не могут их реализовать из-за политических барьеров, которые с выгодой используют их конкуренты.

От того, удастся ли снять эти барьеры и демонтировать многоуровневую международную систему дискриминации наших предприятий на мировом рынке, во многом зависят выживание современных отраслей промышленности, преодоление структурного кризиса. Надеемся на понимание этого нашими зарубежными партнерами.

ПЕРВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ДАЛЬНЕЙШИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Переход к рыночной системе регулирования внешнеэкономической деятельности столкнулся с большими трудностями. Одна из них — сопротивление экспортеров, специализировавшихся на вывозе природных богатств России или пользовавшихся льготами, дарованными за счет федерального бюджета предшествующими правительствами. Чтобы предотвратить массовый и бесконтрольный вывоз природных ресурсов, пришлось аннулировать многие выданные сверх разумных пределов лицензии на вывоз нефти и нефтепродуктов, отменить льготы, необоснованно предостав-

ленные различным коммерческим структурам. Эти действия правительства не могли не вызвать лавину угроз и обвинений, к сожалению, поддержанных прессой и народными депутатами — влиятельными друзьями пострадавших обладателей льгот.

Опыт первых месяцев реформы показал оправданность отказа от льгот и привилегий во внешнеэкономической деятельности, введения жесткого контроля над вывозом природных богатств и изъятия дифференциальной ренты от их экспорта. Несмотря на апокалиптические прогнозы некоторых экономистов и политиков, паралича внешнеэкономической деятельности не наступило. В январе 1992 г. экспорт составил 2,2 млрд дол., феврале — 3,8, марте — почти 5 млрд. Улучшилась ситуация с импортом в Российскую Федерацию: в январе—феврале 1992 г. он увеличился по сравнению с аналогичным периодом 1991 г. на 6,2% и составил 8 млрд дол. После некоторой задержки начались регулярные поступления экспортной пошлины и иностранной валюты.

Однако правительству не удается выдерживать линию единых условий внешнеэкономической деятельности. Под давлением руководства отдельных республик в составе Российской Федерации и областей, поддержанных избранными от них народными депутатами, соответствующим администрациям предоставлены льготы по квотированию экспорта товаров, уплате экспортных пошлин, обязательной продаже экспортерами части валютной выручки органам исполнительной власти. Выданные с ноября 1991 г. по март 1992 г. льготы по освобождению от уплаты экспортного тарифа тянут на 186 млрд руб. К ним нужно добавить еще 124 млрд руб., связанных с решениями по закупке зерна в обмен на топливно-сырьевые товары без уплаты таможенных пошлин. Итого только по уплате экспортных пошлин льготы оцениваются в 310 млрд руб. Столь значительное уменьшение доходной части бюджета может серьезно увеличить его несбалансированность, сильно затруднить борьбу с инфляцией и дальнейшим распадом общенационального рынка, ограничить бюджетные возможности для социальной защиты населения.

В данном случае мы сталкиваемся с политической проблемой дезинтеграции единого экономического пространства Российской Федерации, которая требует адекватного политического решения. Предоставление льгот отдельным регионам подрывает основные принципы проводимой правительством реформы, дискриминирует другие регионы, стимулируя аналогичные их действия, вызывает мощное социальное напряжение. Пресечение этой практики, чреватой распадом российской государственности, требует решения Верховного Совета или съезда о выравнивании условий хозяйственной деятельности на территории Российской Федерации.

Другая актуальная политическая проблема — координация внешнеэкономической деятельности в рамках Содружества. Фактическое отсутствие государственной и таможенной границы на основных направлениях потоков экспортно-импортных грузов сводит на нет многие наши усилия по контролю и регулированию экспорта. Отказ наших южных и западных соседей от заключения таможенного союза заставляет Россию создать реальную таможенную границу и начать переговоры по установлению государственной границы. Таможенная граница вовсе не означает возведение торговых барьеров в отношении тех государств, с которыми достигнуты или будут достигнуты соответствующие договоренности (таможенный союз и зона свободной торговли). Торговый режим в отношении осталь-

ных государств будет строиться на общих основаниях в полном соответствии с международной практикой.

В координации нуждается и регулирование внешнеэкономической деятельности в отношениях с третьими странами, поскольку в ряде областей субъекты бывшего СССР больше конкуренты, чем партнеры. Российское правительство подготовило проект межгосударственного договора о координации внешнеэкономической деятельности. Но в целом данная проблема далека от решения, что сдерживает дальнейшую либерализацию внешнеэкономической деятельности. И как следствие — тормозится структурная перестройка экономики (демонополизация и технологическая модернизация производства, возрождение села, стабилизация денежной системы).

Правительство намерено последовательно демонтировать административные ограничения, заменяя их экономическими, косвенными методами регулирования экспорта и импорта. В ближайшей перспективе экспортный тариф станет основным инструментом регулирования вывоза товаров из Российской Федерации. А действующий административный режим квотирования экспорта на основе плановых балансов производства и потребления товаров и услуг будет постепенно демонтирован. Вместе с тем из-за неотработанности процедур взимания экспортных пошлин в качестве дополнительного инструмента регулирования вывоза товаров из России в 1992 г. остается квотирование и лицензирование экспорта наиболее ценного сырья. До стабилизации рубля и урегулирования платежно-расчетных отношений с государствами рублевой зоны полный отказ от квотирования экспорта невозможен без ущерба для национальной безопасности.

Вместе с тем опыт распределения квот на экспорт показал, что доводить их до предприятий через министерства крайне неэффективно. Из-за многочисленных проволочек с доведением квот в январе-феврале был приостановлен экспорт ряда товаров. В этой связи целесообразнее основные квоты доводить до производителей в виде одинаковой для всех доли от заключенных договоров на поставку продукции для внутреннего потребления. Это стимулировало бы предприятия наращивать производство и не ставило бы их в зависимость от произвола вышестоящих ведомств. Будет широко практиковаться предусмотренная новым механизмом регулирования внешнеэкономической деятельности конкурсная продажа квот.

Чтобы стимулировать ввоз в Россию товаров в условиях сверхмонополизированного внутреннего рынка, правительство решило отложить на некоторое время введение импортного тарифа. Импорт остается единственным экономическим средством борьбы с монополизмом и будет использоваться для развития конкуренции на внутреннем рынке. С нормализацией товарно-денежного обращения будет введен современный таможенный тариф, устанавливающий дифференцированные по товарным позициям пошлины на импорт.

Важно как можно быстрее установить жесткий валютный контроль для предотвращения массового вывоза капитала, чтобы сломать формирующийся стереотип экспорта ради накопления прибыли за рубежом. Поэтому правительство представило в Верховный Совет проект Закона о валютном регулировании и контроле и надеется на его скорейшее принятие.

Однако создания законодательной основы валютного контроля недостаточно, нужны также активные практические действия Центрального банка, Инспек-

ции валютного контроля и Государственного таможенного комитета Российской Федерации.

Ужесточение валютного контроля не будет эффективным без упорядочения экспортной торговли стратегическими для российского платежного баланса сырьевыми товарами (энергоносителями, металлами, минеральными удобрениями, лесопродуктами). Их будет экспортировать ограниченное число внешнеторговых организаций, имеющих необходимую квалификацию, заслуживающих доверия и открытых для валютного и ценового контроля. Таким образом удастся не только установить контроль над экспортом природных ресурсов и основными валютными потоками, но и предотвратить разрушение международного рынка важнейших для нас валютоемких сырьевых товаров.

В серьезной реорганизации нуждаются внешнеторговые объединения отраслевых министерств, через которые по-прежнему идет основной внешнеторговый поток. Сегодня их фактически не контролируют ни государство, ни частные собственники. В результате не выполняются межправительственные соглашения по поставкам, срывается импорт по уже заключенным контрактам. Отсутствуют финансовый контроль и стимулы к повышению прибыльности торговых операций. Наиболее разумный путь — акционирование этих объединений, их последующая приватизация с сохранением контрольного пакета акций на переходный период у государства в лице отвечающих за их деятельность ведомств. Речь не идет о восстановлении государственной монополии внешней торговли. В каждой сфере деятельности должно быть несколько конкурирующих внешнеторговых объединений. А контроль за их деятельностью, обеспеченный правом сертификации экспортеров или контрольным пакетом акций, должен оставаться опять же в руках государства.

Для стимулирования экспорта товаров с высокой степенью переработки правительство уже сняло все тарифные и нетарифные барьеры. Намечены и такие шаги в этом направлении:

* создание для предприятий-экспортеров благоприятного режима через льготные экспортные кредиты;

* учреждение государственного или смешанного банка, специализирующегося на кредитовании внешнеторговых операций, в особенности — на кредитовании экспорта товаров с длительным циклом производства и высокой добавленной стоимостью (в том числе — сооружения объектов инвестиционного сотрудничества);

* принятие законодательства о страховании (в том числе государственном) экспортных операций создание специализированной страховой корпорации;

* государственное субсидирование затрат предприятий на НИОКР, необходимые для обеспечения должного технического уровня продукции и выполняемые в собственных лабораториях или по заказам в исследовательских институтах и корпорациях;

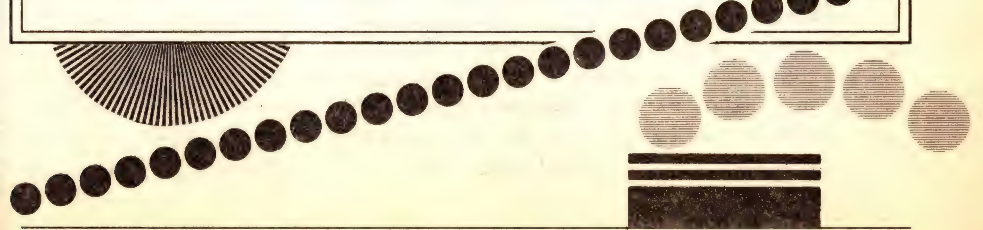
* поощрение долгосрочных инвестиций в российские предприятия, ориентированных на экспорт высокотехнологичной и наукоемкой продукции, путем предоставления государственных гарантий их кредиторам, частичных субсидий, целевых государственных кредитов и т. п.;

* совершенствование взаиморасчетов российских предприятий с фирмами в странах с емким рынком для российского экспорта (Китай, Индия, Вьетнам, Монголия и др.) через создание на паритетной основе межгосударственных банков для организации обслуживания экспортеров и импортеров в национальных валютах, что существенно расширит

ассортимент и товарооборот внешней торговли.

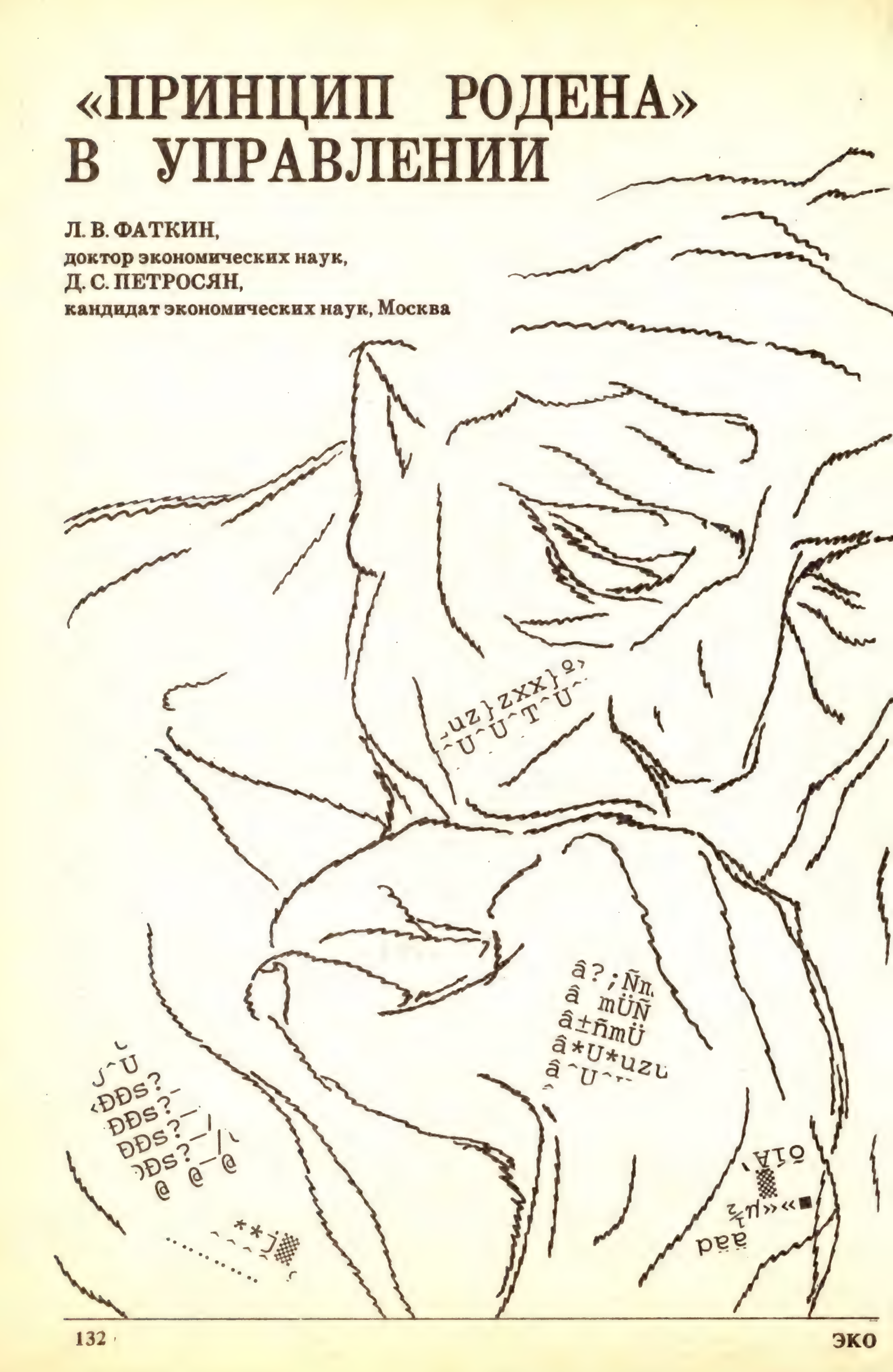
Правительство планирует учредить национальный Совет по конкурентоспособности. Его статус будет достаточно высоким, сопоставимым со статусом Совета безопасности. Он станет согласовывать экспортные интересы различных групп производителей, увязывать экспортную политику со структурной перестройкой экономики и конверсией, поддерживать деятельность стратегических отраслей на внешних рынках, стимулировать экспортную активность малого бизнеса.

Особое значение имеет информационная поддержка участников внешнеэкономической деятельности, развертывание телекоммуникационных сетей и банков данных, предоставляющих оперативную информацию о рынках сбыта и инвестициях, партнерах и конкурентах, проектах и предложениях.



«ПРИНЦИП РОДЕНА» В УПРАВЛЕНИИ

Л. В. ФАТКИН,
доктор экономических наук,
Д. С. ПЕТРОСЯН,
кандидат экономических наук, Москва



> *«Надо полагать, что для управления страной требуется специфический талант, совершенно не зависящий от общей талантливости. Я знавал и деловых людей, которые наживали большие состояния и возглавляли крупные процветающие предприятия, но во всем, что не касалось их дела, не могли проявить хотя бы здравого смысла».*
>
> **Сомерсет МОЭМ. «Подводя итоги»**

Такое мнение — не редкость. Известный экономист Й. Шумпетер считал даже, что основательная подготовка и знание дела, глубина ума и склонность к логическому анализу в известных обстоятельствах могут стать источником неудач для менеджера и предпринимателя, поскольку притупляют их чутье[1]. Это подтверждают и статистические исследования: так называемый «коэффициент интеллектуальности» (по Айзенку, Векслеру и Кэттеллу) генеральных директоров оказался на 10—20 единиц ниже, чем у менеджеров и главных специалистов.

Может, чтобы добиться успеха, нужно обладать лишь соответствующими волевыми качествами?

Это мнение оспаривали многие исследователи. Так, К. Клаузевиц писал, что при решении алгоритмизируемых задач, не выходящих за пределы четких логических рассуждений, вполне достаточно простого рассудка. Действительно, здесь умственная деятельность несложна и решения принимаются почти автоматически. Но на высших командных постах умственная деятельность столь напряженна, насколько это возможно для на человеческого разума.

ОТ СИМВОЛА К ОБРАЗУ

Чтобы разобраться в особенностях мышления деловых людей, воспользуемся идеей советского ученого В. В. Налимова о понимании первого и второго рода. Первое — это понимание предмета рассуждения на логическом уровне. Если новое знание хорошо организовано, доведено до связного осмысленного формально-логического контекста, то оно легко усваивается теми, кто владеет языком этого сообщения. Понимание первого рода обеспечивает репродуктивное воспроизведение усвоенной информации.

Но второе — глубинное понимание — позволяет достичь такого владения предметом, при котором становится возможной творче-

1 **Шумпетер Й.** Теория экономического развития. М., 1982.

ская продуктивная деятельность. Например, человек, достигнув второго уровня понимания, может самостоятельно находить логически осмысленные ответы на неожиданно поставленные вопросы. Он может открывать для себя новые связи и отношения в предмете, открывать закономерности поведения и угадывать перспективы развития. Иными словами, при глубинном понимании знание не вызубривается, а органически входит в лабораторию интуитивного мышления.

Идея В. В. Налимова о понимании первого и второго рода близка к современным представлениям о наличии двух уровней мышления: знаковом, символическом и развернутом, наглядно-образном.

Чтобы понять, чем знаковый уровень мышления отличается от наглядно-образного, вообразим себе оператора за планшетом радиолокационной станции, диспетчера за пультом управления или начальника штаба за полковой картой. Они воспринимают реальную обстановку через средства отображения, несущие сведения о значимых параметрах объекта управления и окружающей среды. Совокупность информации, поступающей со щитов, пультов и мнемосхем, называется информационной моделью.

В нормальных условиях работы, когда все протекает «штатно», мыслительная деятельность оператора осуществляется на знаковом уровне с информационной моделью. В уме он держит не реальную обстановку, а ее информационную модель. Роль оперативных единиц восприятия и мышления играют сигналы, появляющиеся на средствах отображения информации. Даже поступающую по телефону вербальную и цифровую информацию оператор перекодирует на язык символов информационной модели. Язык символов позволяет быстро принимать решения в алгоритмизируемых ситуациях.

В другом крайнем случае, когда обстановка непредсказуема и уже нельзя прибегнуть к известным алгоритмам принятия решений, оператор вынужден по имеющейся символической модели построить в сознании развернутый динамический образ реальной обстановки со всеми необходимыми подробностями. Недостающая информация восполняется сведениями, хранящимися в памяти. За каждым символом оператор видит сложнейшую структуру качественных характеристик, взаимосвязей и отношений. Общая картина концептуальной модели действительности, возникающая в сознании оператора, настолько сложна, что он просто не может достаточно долго оперировать всеми деталями в уме. Поэтому он снова производит свертывание, отбирает и структурирует необходимые параметры и отношения, переходя, таким образом, к новой символической модели, и уже на этой основе принимает свои решения[2].

2 Домбровский Н., Левина М. От парадокса к идее. ЭКО 1, 2.90.

Итак, в интеллектуальной деятельности последовательно сменяют друг друга процессы свертывания и развертывания концептуальной модели реальной обстановки, когда от знакового уровня совершается переход к динамической наглядно-образной модели и обратно к знаковой, но уже новой, трансформированной с учетом решаемой задачи.

Описанный здесь механизм мышления дает ключ к пониманию умственной деятельности деловых людей. Особенность интеллекта делового человека в том и состоит, что ему приходится принимать решения и действовать в условиях дефицита времени и информации. Реальные хозяйственные ситуации не укладываются в жесткие алгоритмические схемы — каждая конкретная ситуация всегда уникальна, непредсказуема и неопределенна.

Организатор, руководитель должен решать стоящие перед ним задачи без опоры на непосредственное восприятие предмета совместной деятельности, не имея возможности напрямую манипулировать им. Объекты его умственной деятельности — это преимущественно взаимоотношения людей и связи между ними. Жесткие временные условия, действие фактора неопределенности, внутренняя противоречивость ежеминутно возникающих задач и высокая ответственность — вот в чем причина психологического своеобразия и огромная сложность практического мышления делового человека.

КАК РЕШАТЬ ЗАДАЧУ...

Для обычных людей построить в уме динамический развернутый образ реальности и длительно работать с ним представляется непосильной задачей. Поэтому рано или поздно неизбежен переход от воссозданного в сознании многомерного представления к новой знаковой модели текущей проблемной ситуации. Окончательное решение принимается теперь на основе новой знаковой модели. Тут уместно заметить, что вариантов решения всегда существенно меньше, чем разнообразия исходной информации, превышающего всякие возможности осмысленного выбора. И в этом факте заключается одна из основных особенностей экономического мышления: колоссальная сложность материала, подлежащего анализу, и простота, ясность, ограниченность результатов тех планов, комбинаций и действий, к которым стремится прийти человек, принимающий решения.

Б. М. Теплов, безусловно, был прав, когда утверждал, что превращение сложного в простое с выделением наиболее существенного — это квинтэссенция интеллектуальной деятельности полководца. То же самое можно сказать и об уме талантливого менеджера и предпринимателя [3].

3 Теплов Б. М. Избранные сочинения. Т. 1. М., 1985.

И ОТ СЛОЖНОГО К ПРОСТОМУ

Интеллект отсекает все лишнее, отфильтровывает все ненужные детали и отбрасывает те варианты действий, которые либо вовсе не позволяют достичь поставленных целей, либо сопряжены с излишним риском.

Такой способ лежит в основе целого ряда прикладных математических теорий и называется «принцип Родена». Если помните, французский скульптор Роден так ответил на вопрос о том, как из куска мрамора он создает свои шедевры: «Очень просто — я просто взял и отсек все лишнее».

В способности интуитивно отсечь все лишнее, ненужное и построить абстрактную модель, а затем, выделив несколько удовлетворительных вариантов, сопоставить их и найти оптимальное решение — в этом, вероятно, и заключается природа практического мышления.

Каким должно быть соотношение ума и воли делового человека? Здесь, говорит Б. М. Теплов, нужно отвергнуть распространенное заблуждение, что функцией ума считается выдвижение идей и составление планов, а функцией воли — их исполнение. Осуществление задуманных планов требует ума не меньше, чем воли, а с другой стороны, функция планирования в бизнесе практически неотделима от всех остальных управленческих функций и, что самое главное, от функций исполнения намеченных планов.

По-видимому, к деятельности любого организатора и руководителя применима теперь уже почти забытая «формула квадрата» Наполеона. Он сравнивал дарование настоящего военачальника с квадратом, высота которого — ум, а основание — воля. Если воля превалирует над умом, то человек будет действовать решительно и мужественно, но не всегда разумно. Преобладание ума гарантирует хорошие замыслы и планы, но такому уму часто не хватает мужества для осуществления идей. Таким образом, только гармония ума и воли дают основание деловому человеку успешнее действовать действовать на свой страх и риск.



ПИШИТЕ ПИСЬМА



Итак, ваша фирма решила установить деловые контакты с зарубежными партнерами. Что нужно сделать в первую очередь? Напишите письмо с предложением о деловом сотрудничестве и проведении в этих целях переговоров. Но, скажете вы, в наше время существуют и более современные средства связи — телексы, телефаксы и т. п. Это так, но далеко не все наши предприятия располагают ими, да и не все вопросы можно решить с их помощью.

Казалось бы, что проще — написать письмо, особенно если у вас есть интересные деловые предложения. Но существуют определенные каноны написания писем, несоблюдение которых может не только отразиться на престиже вашей фирмы, но и помешать заключению выгодных контрактов.

Если вы хотите овладеть такими правилами, советуем обратиться к книге А. Альбова «Письмо зарубежному партнеру» (Л.: Судостроение, 1991), краткий реферат которой предлагаем ниже.

ЧТО НУЖНО ИМЕТЬ, ЧТОБЫ НАПИСАТЬ ПИСЬМО

Согласно общепринятым нормам, писать от руки можно только частные письма. Любая уважающая себя фирма должна иметь уж если не чудеса современной оргтехники, то хотя бы пишущую машинку.

Второе: крайне желательно иметь собственный «фирменный» бланк письма. Как правило, на бланках изображают эмблему фирмы, помещают ее полное название, почтовый и телеграфный адрес, телефон, телекс и банковские реквизиты.

Ну и, конечно же, нужен конверт. Можно обойтись стандартными конвертами для международной почты, но следует иметь в виду, что за рубежом, да и у нас, все достаточно крупные фирмы имеют свои конверты, на которых в несколько усеченном виде повторяют те же сведения, что и на бланке. Фирменный конверт не только поднимет престиж вашей организации в глазах зарубежного партнера, но и избавит вас от необходимости сообщать обратный адрес.

ПОЧТОВЫЙ АДРЕС

Во всем мире порядок написания адреса прямо противоположен нашему: сначала пишут «кому», а затем уже «куда».

Первая позиция адреса — фамилия адресата с инициалами перед ней и одним из сокращений: Mr (мистер), если это мужчина, и Mrs (миссис), если это женщина.

Вторая позиция адреса — должность вашего корреспондента. Ее указывают для того, чтобы письмо не было воспринято как

личное и, если адресат в данный момент, к примеру, проводит отпуск на Гавайях, письмо не переслали следом. Письмо с указанием должности адресата в его отсутствие вскроет заместитель. Если же у вас есть особые причины заботиться о тайне переписки, после фамилии лучше указать: private (personal, confidential), что означает «лично».

Следующая позиция адреса — название фирмы. Здесь можно с уверенностью применять такие сокращения: Company — Co., Corporation — Corp., Departament — Dept., Incorporated — Inc., Limited — Ltd.

Затем следует номер дома и название улицы, города, штата. И заключают адрес почтовый индекс и название страны.

СТРУКТУРА ПИСЬМА

Собственно письмо начинается с точного повторения в левом верхнем углу адреса, написанного на конверте.

С правой стороны и чуть ниже адреса пишут дату отправления письма, например:

December 10, 1991

Принятые у нас сокращения дат типа 10.12.91 в международной переписке не употребляются.

Еще ниже, вновь с левой стороны, пишут вежливое обращение. Оно традиционно состоит из слов Dear Mr или Dear Mrs (дорогой, дорогая) и фамилии адресата.

Следующей строкой в деловой переписке принято кратко обозначать предмет, тему письма.

В деловых письмах пишут с большой буквы:

* имена существительные собственные, а также имена прилагательные, обозначающие национальную и государственную принадлежность (Russian, English etc);

* слова, включая сокращения, в названиях фирм и организаций;

* слова в обозначении занимаемой должности (Chief Engineer, Director);

* сокращения, обозначающие названия городов, республик, улиц, дорог и т. д.);

* полные и сокращенные названия месяцев и дней недели;

* названия товаров, торговых марок.

Любое послание вашему партнеру (кроме, естественно, самого первого) следует начинать с вежливой ссылки на последнее полученное от него письмо. Это не столько дань уважения, сколько уведомление о том, что письмо получено и дальнейший диалог строится на его основе.

КАК ПРЕДСТАВИТЬ СВОЮ ФИРМУ

Если вы пишете своему партнеру впервые, вежливость требует начать с представления своей фирмы. Опишите

вкратце вашу организацию и те цели и задачи, которые она ставит перед собой в сфере международной деятельности, например:

As you may know, we are one of the largest firms in the country, producing ... as well as ....

Как вы, возможно, знаете, мы одна из крупнейших в стране фирм, производящих ..., так же как и ....

Однако лучше всего послать партнеру буклет с более подробной информацией о фирме, вложив его в тот же конверт. Рекламный материал не должен быть слишком объемным. Не следует печатать рекламный проспект с одновременным переводом на несколько языков — это может рассеять внимание читателя. Эффект будет больше, если текст будет на языке вашего предполагаемого партнера или на английском языке.

Не забудьте позаботиться и о том, чтобы у вас оставались копии ваших писем.

Красиво закончить письмо еще важнее, чем красиво начать. Если есть на то основания, лучше закончить его благодарностью за сотрудничество и выражением надежд на таковое в будущем.

Завершается письмо традиционно словами «Искренне Ваш», которые на английский язык передается множеством вариантов:

Sincerely yours, Truly yours, Cordially yours, etc.

Подготовил Е.БЕКЕТОВ



ОБ АВТОРСТВЕ РАССКАЖЕТЕ В МЕМУАРАХ

Не надо постоянно демонстрировать сотрудникам свой управленческий ум: это может стать причиной конфликтов и даже ненависти. В моей практике управленческого консультирования был случай, когда чувство ненависти к руководителю охватило коллектив управленцев на заводе, который работал стабильно и эффективно. Такое не могло не озадачить. Мы решили понаблюдать и проанализировать это явление. И что же выяснилось?

Директор, проводя совещания с управленцами, выслушивал их мнения, но в заключение выдавал свое решение, которое во многом было эффективнее и «красивее» всех высказанных предложений. А потом директор (как он считал — по праву) с особым удовольствием подчеркивал и напоминал всем о своем авторстве. Со временем желание высказывать свои варианты решений у сотрудников поубавилось. Директор же понуждал всех высказываться и по-прежнему заключал совещание своими решениями. Называл он это соревнованием...

В результате качество исполнения управленческих решений начало ухудшаться. Директор пытался принимать меры и административные, и разъяснительные, но все было тщетно. И это естественно: сотрудникам надоело выглядеть и чувствовать себя управленцами второго сорта или недоумками.

Ситуация была связана с тем, что когда-то директор принимал завод в крайне тяжелом состоянии и с тем же составом управленцев вытаскивал его из экономической трясины. Главная цель — вытащить свой завод — заслоняла все остальное. Неважно было, кто сколько «вложил». Когда же цель была достигнута, то все второстепенное стало главным и психологически важным для сотрудников.

Нашему директору мы посоветовали щедрее делиться с помощниками своими идеями. Идеи теперь высказывались им самому компетентному сотруднику, как бы невзначай, за несколько дней до совещания. И окончательное решение преподносилось не как авторское, а как уже услышанное, и как бы между прочим... Предложения сотрудников на совещаниях советуем как можно ярче и профессиональнее оценивать, авторов отмечать, рекламировать и вознаграждать сувенирами, а еще лучше подарками. Ну, а тайну собственного авторства придержите до времени написания мемуаров!..

И. В. УНЖАКОВ, Челябинск

ДЕСЯТЬ УСЛОВИЙ хорошего самочувствия и отличной формы

Ю. П. ГИЧЕВ, Новосибирск

Мы хорошо знаем, что лишний вес и малая двигательная активность на фоне неправильного питания становятся причиной разнообразных заболеваний и сокращения средней продолжительности жизни. Достаточно напомнить лишь три цифры: люди, страдающие ожирением, примерно в три раза (!) чаще заболевают инфарктом миокарда, в четыре раза — артериальной гипертонией и в среднем живут на 8—10 лет меньше. Так что нормальный вес — это один из важных и доступных путей к здоровью и долголетию. Чтобы этого достичь, надо следовать не очень обременительным советам.

СОВЕТ 1. Рассчитайте, сколько вы должны весить:

Вес (в кг) = 55 + 0,8 х (рост в см — 150).

Постоянный контроль за весом должен стать привычкой. Простой, но эффективный путь самоконтроля — регулярно (1—2 раза в неделю) взвешиваться. Не позволяйте себе, чтобы ваш вес более чем на 1,5—2 кг превышал идеальный, высчитанный по формуле, описанной выше.



СОВЕТ 2. Наверное, нет нужды без конца подсчитывать, сколько калорий в той или иной пище. Но помните, что если вы съели лишние 100 ккал в день (а это всего лишь три шоколадные конфеты или порция мороженого), то это приведет к отложению лишних 10 г жира. Нетрудно подсчитать, что через год это незаметно приведет к увеличению веса примерно на 3,5 кг, а через три года — почти на 10 кг!

СОВЕТ 3. Чтобы избежать лишнего веса, запомните 10 простых правил американского врача-диетолога Д. Джилл:

1. Не съедайте все блюдо до конца.

2. Не отвлекайтесь во время еды. Если вы читаете за столом, вы не обращаете внимание на то, что и как вы едите.

3. Отправив в рот небольшой кусок, положите ложку или вилку и постарайтесь почувствовать вкус и аромат пищи.

4. Тщательно прожуйте пищу и, пока не проглотите ее, не беритесь снова за прибор.

5. Обязательно делайте небольшие паузы между глотками.

6. Старайтесь не есть в одиночестве. Возможно, что присутствие за столом сотрапезника напомнит вам о необходимости умерить аппетит.

7. Супруги должны поддерживать друг друга в желании придерживаться диеты и не выказывать недовольства, если кто-то соблюдает ее слишком пунктуально.

8. Приготавливайте немного пищи, иначе всегда найдется желающий съесть все, — как правило, тот, кому это больше всего противопоказано.

9. Если квартира позволяет, накрывайте на стол в столовой. Тогда за добавкой придется снова идти на кухню. Возможно, вы откажетесь от своего намерения.

10. Старайтесь растягивать время приема пищи. Помните, мозг на 20 минут позже желудка узнает о том, что вы сыты.



СОВЕТ 4. Ешьте больше низкокалорийной пищи, богатой грубой клетчаткой, которая способствует рефлекторному эффекту насыщения: вареные и сырые овощи и фрукты, картофель, хлеб грубого помола и с отрубями и т. д.

СОВЕТ 5. Помните, что увлечение поваренной солью может быть одной из причин артериальной гипертонии и лишнего веса. Для нормального функционирования физиологических систем человеку достаточно потреблять 3—5 г соли в день, а любители солененького превышают это количество в несколько раз. Чтобы ориентироваться, каково содержание солей натрия и калия в наиболее часто употребляемых продуктах, рекомендуемых при некоторых заболеваниях, посмотрите таблицу 1.

Таблица 1

Продукты, содержащие большое количество солей калия (*K*) при малых количествах солей натрия (*Na*), мг на 100 г сырого продукта

Наименование продукта	K	Na	Наименование продукта	K	Na
	в мг			в мг	
Какао в порошке	4168	169	Салат «Ромэн»	369	22
Бобы садовые	1258	43	Пшено	342	49
Винные ягоды /суш./	1161	62	Крыжовник красный	339	98
Миндаль	999	31	Мясо	333	67
Горох желтый	983	23	Лук-перо	329	41
Изюм	952	156	Смородина черная	318	3
Мак	755	57	Карп	315	65
Орехи крымские	745	25	Лук-порей	306	51
Капуста зеленая	675	6	Персики	285	41
Орехи земляные	669	53	Капуста савойская	285	30
Картофель	667	27	Гречневая крупа	274	73
Каштаны	618	87	Чернослив свежий	265	15
Шиповник сушеный	617	63	Лопатки бобов	259	14
Капуста белокочанная	572	42	Абрикосы свежие	259	19
Язык	561	59	Молоко снятое	237	75
Апельсины	555	6	Творог	213	41
Земляные груши	554	123	Вишни	212	65
Мандарины	550	4	Груши	177	27
Виноград	541	30	Лук репчатый	154	35
Мясо постное	508	105	Сливки	152	47
Репа	506	20	Хлеб белый /без соли/	147	22
Ячневая крупа	456	57	Смородина красная	132	1
Капуста брюссельская	452	5	Земляника	126	28
Овсянка	449	61	Брусника	109	5
Телятина	306	92	Клюква	98	3
Лопатки горошка	987	29	Яблоки	82	16
Салат кочанный мягкий	387	78			

СОВЕТ 6. Проверьте свою физическую подготовленность. Удобным и простым методом ее оценки является 12-минутный тест ходьбы и бега К. Купера, приведенный и разъясненный в таблице 2.

Таблица 2

12-минутный тест ходьбы и бега

Степень подготовленности	Дистанции /в км/, преодоленные за 12 минут					
	Возраст /в годах/					
	13-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60 и старше
Очень плохо /муж./ /жен./	< 2.1 < 1.6	< 1.95 < 1.55	< 1.9 < 1.5	< 1.8 < 1.4	< 1.65 < 1.35	< 1.4 < 1.25
Плохо /муж./ /жен./	2.1-2.2 1.6-1.9	1.95-2.1 1.55-1.8	1.9-2.1 1.5-1.7	1.8-2.0 1.4-1.7	1.65-1.85 1.36-1.5	1.4-1.6 1.25-1.35
Удовлетворительно /муж./ /жен./	2.2-2.5 1.9-2.1	2.1-2.4 1.8-1.9	2.1-2.3 1.7-1.9	2.0-2.2 1.6-1.8	1.85-2.1 1.5-1.7	1.6-1.9 1.4-1.55
Хорошо /муж./ /жен./	2.5-2.75 2.1-2.3	2.4-2.6 1.9-2.1	2.3-2.5 1.9-2.0	2.2-2.45 1.8-2.0	2.1-2.3 1.7-1.9	1.9-2.1 1.6-1.7
Отлично /муж./ /жен./	2.75-3.0 2.3-2.4	2.6-2.8 2.15-2.3	2.5-2.7 2.1-2.2	2.45-2.6 2.0-2.1	2.3-2.5 1.9-2.0	2.1-2.4 1.75-1.9
Превосходно /муж./ /жен./	> 3.0 > 2.4	> 2.8 > 2.3	> 2.7 > 2.2	> 2.6 > 2.1	> 2.5 > 2.0	> 2.4 > 1.9

ПРИМЕЧАНИЕ. Важно, чтобы нагрузка сопровождалась чувством приятной усталости, но не переутомления.



СОВЕТ 7. Старайтесь больше двигаться в течение дня, регулярно занимайтесь физическими упражнениями. Систематическая физическая нагрузка сжигает лишние калории, снижает аппетит и укрепляет сердечно-сосудистую и дыхательную системы. Исследования американских врачей показывают, что тучные женщины, продолжающие прибавлять в весе, едят не больше стройных, вес которых совершенно стабилен. Однако тучные пациентки проходят за день около 3 км, а стройные — не менее 8.

СОВЕТ 8. Научитесь оценивать уровень своей физической подготовленности. Для этого ежедневно пользуйтесь таблицей Купера (табл. 2). По этой системе тренируются десятки миллионов жителей западных стран и США с большим оздоровительным эффектом. Очки количественно характеризуют эффект физических нагрузок (табл. 3).

Таблица 3

«Стоимость» очков при ходьбе и беге

Дистанция, м	Время, мин., сек	Очки
1 600	Медленнее 20.00	0
	20.00—15.0	1,0
	15.00—12.01	2,0
	12.00—10.01	3,0
	10.00—8.01	4,0
	8.00—6.41	5,0
	6.40—5.44	6,0
	Быстрее 5.44	7,0
2 000	Медленнее 36.00	0
	36.00—24.01	0,2
	24.00—18.01	1,4
	18.00—14.25	2,6
	14,24—12.01	3,8
	12.00—9.37	5,0
	9.36—8.01	6,2
	8.00—6.53	7,4
	Быстрее 6,53	8,6
2 500	Медленнее 47.00	0
	48.00—32.01	0,6
	32.00—24.01	2,2
	24.00—19.13	3,8
	19.12—16.01	5,4
	16.00—12.49	7,0
	12.48—10.41	8,6
	10.40—9.10	10,2
	Быстрее 9.10	11,8
3 000	Медленнее 57.00	0
	57.00—38.01	0,9
	38.00—28.31	2,8
	28.30—22.49	4,7
	22.48—19.01	6,6
	19.00—15.13	8,5
	15.12—12.41	10,4
	12.40—10.53	12,3
	Быстрее 10.53	14,2

ПРИМЕЧАНИЕ. Обратите внимание, что медленная ходьба дает мало очков, т. е. почти не обладает тренирующим эффектом.

По таблице легко подсчитать, что если вы по пути на работу будете проходить пешком всего 2 км за 14 минут, то тренирующий эффект за неделю составит около 20 очков, а это уже неплохой результат (табл. 4).

Таблица 4

Сумма очков за неделю, характеризующая степень физической тренированности

Степень физической подготовленности	Сумма очков, набираемых за неделю Мужчины	Женщины
Очень плохо	Меньше 10	Меньше 8
Плохо	10—20	8—15
Удовлетворительно	21—31	16—26
Хорошо	32—50	27—40
Отлично	51—74	41—64
Превосходно	75 и больше	65 и больше

Если к этому в субботу и воскресенье вы добавите спортивные игры, лыжи или велосипед, вы легко достигнете еще большего оздоравливающего эффекта.

СОВЕТ 9. Чтобы не перетренироваться и не вызвать осложнения, научитесь считать частоту пульса до и после нагрузок с тем, чтобы частота пульса не была выше допустимой для вашего возраста, но и не оказалась слишком низкой (таблица 5).

Таблица 5

Допустимый максимум частоты пульса в зависимости от возраста и степени физической подготовленности

Возраст	Удовлетворительно	Хорошо и отлично	Возраст	Удовлетворительно	Хорошо и отлично
20	201	196	46	182	183
21	200	196	47	181	182
22	199	195	48	181	182
23	198	195	49	180	181
24	198	194	50	179	180
25	197	194	51	179	180
26	196	193	52	178	179
27	196	193	53	177	179
28	195	192	54	176	178
29	193	192	55	176	178
30	193	191	56	175	177
31	193	191	57	174	177
32	192	190	58	174	176
33	191	189	59	173	176
34	191	189	60	172	175
35	190	188	61	172	175
36	189	188	62	171	174
37	189	187	63	170	174
38	188	187	64	169	173
39	187	186	65	169	173
40	186	186	66	168	172
41	186	185	67	167	171
42	185	185	68	167	171
43	184	184	69	166	170
44	184	184	70	165	170
45	183	183			

СОВЕТ 10. Если таблицы покажутся вам сложными, для начала можно пользоваться упрощенной схемой недельной физической нагрузки, приемлемой для средних и старших возрастных групп (табл. 6).

Желаем вам здоровья и удачи!

Таблица 6

Примерные требования к недельному двигательному режиму

Виды двигательной деятельности	Объем двигательной деятельности						
	Мужчины /в возрасте/				Женщины /в возрасте/		
	40-44	45-49	50-54	55-60	40-44	45-49	50-55
1. Бег /км/	18-20	18-20	7-10	7-10	10-12	10-12	7-10
2. Ходьба на лыжах /в км/	21-25	21-25	14-16	14-16	10-15	10-15	10-15
3. Турпоход или ускоренная ходьба /в км/	21-35	21-35	21-35	21-35	21-30	21-30	21-30
4. Приседания /кол-во раз/	70-77	63-70	63-70	35-42	49-56	43-49	35-42
5. Наклоны вперед с прямыми ногами /кол-во раз/	49-56	49-56	42-49	35-42	49-56	42-49	35-42
6. Сгибание и разгибание рук в упоре лежа /кол-во раз/	70-77	70-77	50-55	40-50	70-75	—	—
7. Прыжки со скакалкой или без скакалки /кол-во раз/	350-360	270-290	210-220	140-150	210-240	175-190	140-155

* *

НЕУМИРАЮЩАЯ РОССИЙСКАЯ ТРАДИЦИЯ

Академик С. Шаталин в своей работе 1988 г. «Теория оптимального функционирования социалистической экономики» выразился следующим образом: «Важнейшее значение для судеб нашего развития имеет создание мотивационного механизма трудовой активности, который был бы по крайней мере не менее эффективным, чем при капитализме. Моделирование такого механизма является, конечно, сложнейшей проблемой». Стремительны перемены в России. В 1992 г., пожалуй, мало кого волнуют вопросы функционирования именно социалистической экономики, но понять трудовую, а лучше сказать, экономическую мотивацию человека в любом случае очень важно.

Безусловно, отдельно взятая цитата не может выразить настоящую позицию уважаемого ученого, и я привожу ее лишь как повод выразить собственное мнение: здесь академик С. Шаталин обозначил проблему в духе неумирающей российской традиции — понимать человека и общество как механическое несовершенство, требующее вмешательства знающих механиков с целью придания им черт некой идеальной модели. Но опыт, и особенно опыт России, учит, что человеку следует быть более скромным в оценке своих возможностей творить жизнь по своему разумению, в том числе и создавать для самого себя мотивационные механизмы. Экономическая мотивация изначально присуща людям, необходимо лишь познать ее сущность, формы проявления и руководствоваться знанием при решении конкретных проблем.

Е. В. БАТЬКОВ, Северодвинск

РЕКЛАМА ДЛЯ БЕДНЫХ

научных институтов, вузов, предприятий и организаций,

КОТОРЫМ НЕЧЕМ ПЛАТИТЬ

за публикацию рекламных объявлений. Из всех проблем, решаемых сейчас отечественной наукой, самой насущной стала одна:

КАК ЗАРАБОТАТЬ?

Заработать хоть сколько-нибудь сверх нищенского бюджетного финансирования: на зарплату и командировки, оборудование и плату за электричество... Почти всем, кто бьется над этой проблемой,

ЕСТЬ НА ЧЕМ ЗАРАБОТАТЬ.

Оригинальные методики и приборы, новые технологии и продукты, разнообразная информация, ноу-хау, а иногда и просто перспективная идея - все это товар и стоит денег. Дело за малым - найти покупателя.

НУЖНА РЕКЛАМА. Но за публикацию рекламы в газетах и журналах теперь нужно платить большие деньги. А их-то и нет... Разорвать заколдованный круг ВАМ ПОМОЖЕТ «ХИМИЯ И ЖИЗНЬ».

Мы готовы рекламировать все, что вы можете предложить,

ПОЧТИ БЕСПЛАТНО. Расценки символические, в десятки раз ниже обычных: по 500 руб. с организации и по 300 руб. с частного лица за четверть страницы в журнале.

НО НЕ СОВСЕМ БЕЗВОЗМЕЗДНО: все-таки каждый квадратный сантиметр каждой страницы «ХиЖ» стоит недешево.

Вашу рекламу оплатит покупатель, которого она заинтересует. Объявления будут печататься без указания вашего адреса; чтобы узнать, куда обращаться, нужно будет купить эту информацию у редакции.

Если ваш товар - стоящий, в выигрыше будут все.

ЖДЕМ ВАШИХ ОБЪЯВЛЕНИЙ!

Текст объявления с гарантийным письмом на соответствующую сумму присылайте по адресу:

117049 Москва ГСП-1, Мароновский пер., 26.

Еще лучше вместо гарантийного письма приложить копию банковского поручения или почтовую квитанцию о переводе денег: таким объявлениям будет оказываться предпочтение. Деньги следует переводить на счет Первичной организации Союза журналистов редакции журнала «Химия и жизнь» N 100700003 в Коммерческом Народном банке г. Москвы (МФО 191016).

Гарантируется публикация через 3-4 месяца, а при необходимости - и через два, но это стоит на 20% дороже.

Справки по телефонам (8-095) 230-79-78, 238-23-56.

Не забудьте указать, что объявление предназначено для рубрики

«РЕКЛАМА ДЛЯ БЕДНЫХ!»

ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ

Энергия и современный стиль отличают новосибирское станкостроительное объединение акционерное общество «СТАНКОСИБ»

Коллектив сумел выкупить свой завод тогда, когда другие еще ждали разрешения сверху, — таковы возможности управленческой команды «Станкосиба».

"Наша продукция пользуется повышенным спросом, проблем со сбытом нет и в ближайшие 2-3 года не будет. Но мы прекрасно понимаем, что если за 3-5 лет произойдут сдвиги в экономике, то ценности будут меняться. У нас есть серьезные разработки станков, например металлообрабатывающего, аналогов которому нет в мире. Надеемся в 1992 г. выпустить первые образцы. Даже если они не будут пользоваться спросом в 1992-1993 г., то в 1995 г. их начнут покупать, если промышленность станет работать, как ей пристало.

Мы планируем до 1995 г. увеличить выпуск продукции в сопоставимых ценах, а не за счет многократного роста цен. В Новосибирске будет создано 14 самостоятельных предприятий, работающих по принципу холдинговых компаний, и 80 полностью самостоятельных структур в Новосибирской области. Мы готовы организовать свои филиалы, совместные предприятия в других независимых республиках. Для нас не существует границ!"



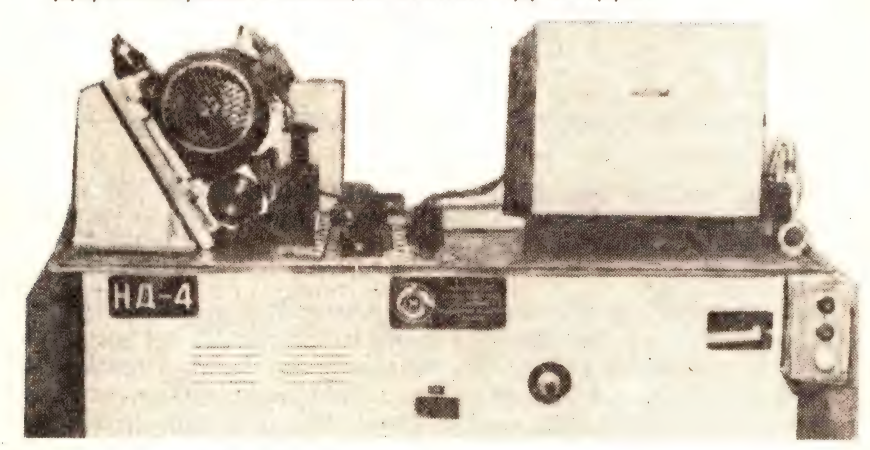
А. Х. БЕЦ,
генеральный директор

ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ

Акционерное общество «СТАНКОСИБ» приглашает к сотрудничеству на взаимовыгодных условиях. Заключим договор на поставку продукции. Предлагаем продукцию, выпускаемую акционерным обществом.

СТАНКИ:

* Токарные многорезцовые полуавтоматы НТ502;
* Обрабатывающие центры 11Б40ПФ302 и 11Б40ПФ303;
* Деревообрабатывающие станки НД-4, НД-5.



ТОВАРЫ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ:

Приспособление деревообрабатывающее универсальное типа ПДУ в трех исполнениях — ПДУ-1, ПДУ-2 и ПДУ-3. Предназначены для раскроя и фугования пиломатериалов, заточки инструмента

Можно работать на садовых и дачных участках, в строениях под навесом, исключая жилые квартиры.

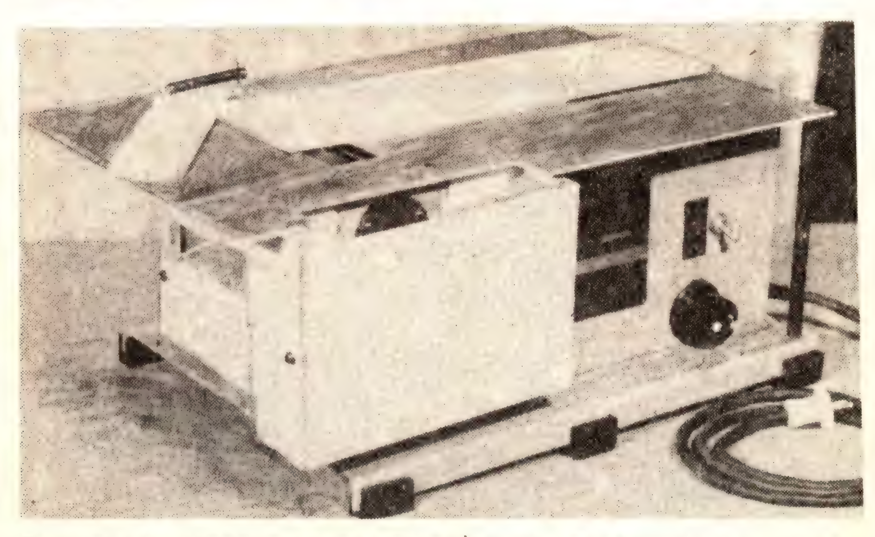
Основные технические данные и характеристики:

Наименование	ПДУ-1 и ПДУ-2	ПДУ-3
Род тока	переменный однофазный	
Частота тока	пятьдесят герц	
Напряжение	220 В	220 В
Количество электродвигателей	1	1
Тип электродвигателя	4АМАТ80А4У3	ДАО

АО «СТАНКОСИБ»

ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ

Частота вращения, об/мин	1430		2900
Номинальная мощность электродвигателя	1,1 кВт и 0,75 кВт		0,55 кВт
Режим работы	повторно—кратно—временный		
Размеры заготовок при распиливании, мм:			
толщина наибольшая	30		30
длина наименьшая	300		300
Размеры заготовок при фуговании, мм:			
толщина наименьшая	10		10
ширина наибольшая	150		150
длина наименьшая	400		400
толщина снимаемого слоя	1		1
Частота вращения, об/мин:			
ножевой головки фуганка	3240		3240
шлифовального круга	3240	нет	3240
Подача на всех операциях	ручная		ручная
Выходная мощность	0,75 квт	0,55 квт	0,55 квт
Габаритные размеры приспособления для всех исполнений:			
длина	550 мм		
ширина	360 мм		
высота	242 мм		
Масса приспособления, кг, не более	49	49	49



Выпускаем изделия из пластмасс: сито хозяйственное для просеивания муки, сито для процеживания жидкостей большое и малое, заглушку для электророзеток, кружку-непроливашку для детей и лежачих больных, шаровый клапан для смывных бачков, ночную вазу, подставку для садовой земляники, сифоны для раковин. Изготавливаем гантели и штанги.


Д. ЗАЛЁТОВ
НБ 92 19

НЕКОТОРЫЕ ИЗБРАННЫЕ МЕСТА ИЗ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ВНЕСЛУЖЕБНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ

КРАТКОЕ ПРЕДУВЕДОМЛЕНИЕ

Почтеннейшая публика!

Цивилизованное сообщество, как известно, рознится от первобытного тем, что стремится спасти не себя, но окружающую среду. Посему более чем понятно то состояние внутреннего дисбаланса, в котором я постоянно пребывал при изучении состояния вверенной мне среды. В конце концов, я вынужден был прийти к более или менее однозначному резюме: мой профессиональный долг пред подведомственной публикой — хотя бы частично разделить с ней то обвальное количество непростых мыслей, которые постоянно возбуждала во мне наблюдаемая действительность.

Следует при этом отметить, что постольку поскольку небезызвестный всем гражданин Прутков не единожды предупреждал сограждан относительно практической невозможности объять необъятное, мыслить мне приходилось в свободное от основных занятий время. Подобная неординарная практика помогала мне, с одной стороны, соблюдать ежедневный трудовой распорядок, а с другой стороны, использовать свой досуг в целях активного вмешательства в стихию сиюминутности. Активность же сия, как легко догадаться, простиралась от манифестаций, митингов, голодовок, мирных штурмов официальных резиденций и других коллективных акций до индивидуальных раздумий по коренным вопросам нашего больного, катастрофически ухудшающегося бытия.

Наконец, несколько слов относительно принципов построения моих раздумий. Здесь я по примеру составителей поэтических шарад постарался расчленить свои мысли на ряд циклов, дабы создать режим наибольшего благоприятствования погружению почтеннейшей публики в атмосферу гласности и редемократизации в удобный для каждого из погружаемых форме. Так что мне остается лишь пожелать успехов в этом увлекательнейшем занятии и представиться публике в качестве Лавра Печерского, старшего ревизора всемирно известного ГЛАВКОКСа. Итак,

ФИЛОСОФИЗМЫ

Жизнь, как известно, дается человеку один раз, и прожить, стало быть, ее надобно так, чтоб второй раз жить уже не хотелось.

Говорят, в каждом из нас скрыт какой-нибудь общественный дар. Одни про это знают и всю жизнь его ищут. Другие же про то не ведают и всю жизнь пытаются его игнорировать.

Мудрецы на ошибках учатся, остальные изучают.

Ум всегда знает себе цену, потому глупость так заинтересована в постоянно действующей инфляции.

Чрезмерно развитая образованность означает смерть любознательности. Быть в неведении — иногда тоже счастье!

Ежели человеку абсолютно нечего терять, кроме своих цепей, согласится ли он потерять последнее?

Собака, сидящая на сене, вредна. Собака, сидящая на цепи, — полезна. Стало быть, все дело в грамотно занимаемой позиции.

Сидячий образ жизни вырабатывает, как правило, спокойный образ мыслей.

Каждая метла имеет свое собственное представление о мусоре.

Лучшим метеорологом почитается страдающий от ревматизма. Что уж говорить о самочувствии предсказателей более отдаленного будущего?

Скрывая горькую истину от друзей, мы лишаем их законного права на сочувствие.

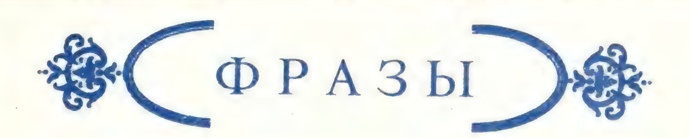
Личное дело Моцарта и Сальери свидетельствует: травить рожденный творить не может, ибо испытывает перманентную нужду в свободном от основных занятий времени.

Неудачник подобен курице, несущей яйца с просроченным сроком реализации.

В век механизмов ускорения особую ценность обретают тормозные приспособления.

Насколько благороднее твердо пообещать, чем не сделать оного!

Так что же все-таки зовем мы гласностью: искусство правды иль оправданья?



- Если бы я был директором — я бы пришел к своим рабочим с повинной.
- Последнее слово обычно за теми, у кого во рту кляп.
- Если бы мы не были дураками — мы бы сейчас не гордились тем, что поумнели!
- Мы думали, что у нас все не как у капиталистов, а у нас все не как у людей.
- Мы еще пожалеем о своих кандалах.
- Танки, конечно, у нас хорошие, но не съедобные!
- Сейчас рубль и ломаного гроша не стоит.
- Многое еще позади.
- За премию мы и миллион на ветер выбросим!
- Парадом командует не тот, кто командует, а тот, кто его принимает.
- Прежде чем за мир бороться, нужно врага найти.
- Бизнесмен может дать женщине все, но только поэт может дать то, что ей нужно.
- Если честно стоишь в очереди, то получишь фигу.
- Разрешите отстоять свободу?
- Слепая вера в торжество справедливости творит зло.
- Цены будут расти до тех пор, пока не появится возможность все покупать.
- Жизнь равносильна самоубийству.
- Если все разворовывается, значит, все есть?
- Честным людям бояться нечего, ну, разве что голода, холода, преступности...

Александр ПЕРЛЮК,
Кировоград

РАЗМЫШЛЕНИЯ БЕЗ ПИЩИ О ЕДЕ

Е. ЛАПИН,
Новосибирск

— Что такое sexshop по-советски?
— Голые полки...
(анекдот)

Расширяющаяся гласность привела к утонченности аппетита и сужению продовольственной программы до одного пункта — накормить. Постоянной пищей для ума стал каждодневный поиск пищи для желудка. А дальнейшее повышение цен пробуждает к жизни новое коллективное чувство — чувство голода.

Сам процесс пережевывания пищи теперь экономит много драгоценного времени. То, что раньше называлось недоеданием, сейчас воспринимается как обжорство.

В принципе проблему еды мы можем решить и без Запада, но для этого хотя бы половина взрослого населения страны должна поддержать очередную голодовку депутатов Моссовета. А те республики, которые не хотят участвовать в этой затее, сами откажутся от своего куска общественного каравая.

Рассказы о вкусной и здоровой пище перекочевали в научно-фантастические издания. А предания о застольях времен застоя вызывают слезы на глазах слушателей. В спорах о вкусах аргументами стали цены. Юмор на предмет отсутствия съестного с эстрады воспринимается как непристойность и не сопровождается бурными аплодисментами.

Наши невиданные успехи в деле снабжения населения невозможно уже увидеть невооруженным глазом. И хотя неуклонно растет снабжение талонами, купонами и элегантными приглашениями, язык гласности никак не перевесит говяжий язык.

С раннего утра и до позднего вечера страна живет в очередях, возмущенно пережевывая новости. А все потому, что рот стал свободным от еды. На пустой желудок человек легче тянется к микрофонам и на митинги. Образовалось хроническое взаимопонимание между проголодавшимися сегодня и сытыми вчера.

С каждым днем растет популярность диет, а голод даже называют лечебным чудом. Но разговоры о чудесах всегда приятней после изысканного обеда.

Несмотря на скудость прилавков, обыватель скоропостижно заплывает вторым подбородком, готовясь к настоящему голоду.

Чем меньше забивают скота, тем выше набивают на рынке цену.

Рекордные урожаи оборачиваются большей бедой, чем недород. Крестьянство потеряло веру во все, кроме свободно конвертируемой валюты.

Почти вековая борьба за всеобщее равенство успешно завершена теперь, когда нам всем одинаково плохо. Мы подошли к самому краю пропасти с твердой уверенностью в завтрашнем дне.

Но что бы там ни было с заготовками изобилия, пустотами на прилавках и калорийностью пестицидов в пище, все мы знаем, что главный ресурс нашей Родины — это запасы нашего терпения.

Приятного аппетита!

ВНУТРЕННИЙ ГОЛОС

А. ПОЛЬШАКОВ,
Петропавловск

В душе что-то в последнее время все двоиться стало. Какой-то второй голос появился. В мыслях захочешь чего-нибудь этакого большого-пребольшого, а внутренний голос тут же останавливает:

— Мало ли что ты хочешь. Хочешь, пере-хо-хочешь.

Вот, к примеру, идешь по улице, мысли о вечном и бесконечном в голове. Такие мысли, что закачаешься.

А внутренний голос говорит:

— Опустись на землю, нечего о колбасе копченой думать, скоро и ливерка не по карману будет.

И точно. Захожу в магазин — ливерку по цене сервилата продают.

Пошел дальше по улице, космической энергией мысленно заряжаюсь. Иду себе, а внутренний голос говорит:

— Брось дурью маяться! Тоже мне экстрасенс нашелся. Хочешь зарядиться — рюмашку опрокинь, больше толку будет.

Точно, у пивного ларька опрокинул кружечку, сразу веселей как-то стало, даже куда-то вдаль потянуло. Мысли снова о вечном и бесконечном, о пламенной любви, а голос тут же останавливает:

— Хватит попусту мечтать! Эта красавица мисс «Мещанский лес» не для тебя! Она больше всего на свете СКВ любит.

Ну и, как подбитый лебедь белый, отваливаешь сразу в сторону.

Опять идешь по улице, мысли светлые-пресветлые в облаках витают. Летят по небу мысли, высоко летят...

Трах, зацепился ногой за что-то, летишь носом вниз. Летишь долго, свободно, по закону Ньютона, а внутренний голос говорит:

— Под ноги надо смотреть, а не в облаках витать. Дороги ведь все перерыты.

Пришел домой, почистил то, что осталось от выходного костюма. Лег отдохнуть. Мысли снова на Эверест полезли. Подымаются высоко-высоко, все выше и выше, до божественного и прекрасного достают. Вдруг опять этот чертов голос появился и говорит:

— Вставай, пора очередь за молоком занимать.

Встаешь, носок дырявый натягиваешь, а мысли опять о вечном и бесконечном...

Стоишь в очереди длинной, как Млечный путь, а думы широко, далеко растекаются.

Думаешь о галактиках, пульсарах, гуманоидах разных и прекрасных, а внутренний голос предупреждает:

— Ты не о внеземных цивилизациях думай, а о том, как бы земной распрекрасный гуманоид кошелек у тебя не спер...

Пошарил по карманам — точно, уже сперли...

Пошел обратно, мысли в будущее устремлены. О коммунизме мечтаешь — это когда все продукты и молоко бесплатно давать будут. Мечты светлые-светлые. А внутренний голос смеется:

— Чего захотел! Светлое завтра только для дураков существует. Умные давно уже здравыми реалиями живут.

Вот так и витаешь между небом и землей. С одной стороны вечное и бесконечное, а с другой — земное, будничное.

Интересно, друзья, есть ли у вас внутренний голос? Прислушайтесь, что он вам говорит.


ИНДЕКС 71117



ЭКО 5/1992